Unser Kunde ist einer der führenden Industriesoftware-Anbieter mit Niederlassungen in den wichtigsten Produktionsländern Europas sowie regionalen Servicezentren und Entwicklungszentren weltweit. Aktuell entwickelt das Unternehmen mit ca. 1500n Mitarbeitern an 40 international verteilten Standorten Software und stellt diese für mehr als 10.000 Industrieunternehmen bereit. Für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der Festanstellung für den Standort Karlsruhe einen:

Sales Manager im Bereich Cloud- ERP (m/w/d)

Job-ID: CF-00006471
Job-Ort: Karlsruhe
Remoteanteil / Home Office: 60%

Ihre Hauptaufgaben:

- Intensive Betreuung von Bestandskunden zur Erreichung einer hohen Kundenzufriedenheit
- Identifikation und Abschluss von zusätzlichem Potential an Lizenzumsatz und Services
- Erreichung einer hohen Maintenance / Support-Vertragsabdeckung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Services Team, dem IBS-Marketing zur Sicherstellung regelmäßiger Kontaktaufnahme und Zurverfügungstellung relevanter Informationen sowie mit externen Partnern und Agenturen
- Entwicklung von Strategien zu einzelnen Verkaufschancen und Umsetzung gezielter Ansprache-Strategien zur Kundenentwicklung aus dem Produktmarketing
- Verantwortlich für das rechtzeitige Reporting aller Vertriebsaktivitäten sowie einen regelmäßigen Vertriebsforecast

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder eine kaufmännische Ausbildung
- Mindestens fünf Jahre erfolgreiche nachweisliche Vertriebserfahrung im ERP-Umfeld oder naheliegenden Bereichen
- Sehr gutes Verständnis und Kenntnisse der Fertigungsindustrie
- Erfolgreiche Teilnahme an verschiedenen Sales Trainings (bspw. Lösungsverkauf) sind von Vorteil
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Hervorragende Präsentations- und Rhetorikfähigkeiten
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise sowie zeitliche Flexibilität und ein team- und lösungsorientiertes Engagement

- Reisebereitschaft

Unser Mandant bietet:

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einer teamorientierten Arbeitsatmosphäre
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und regelmäßige Trainings, um die berufliche und persönliche Entwicklung zu fördern
- Moderne Arbeitsmittel und eine hochwertige technische Ausstattung, um erfolgreich und effizient arbeiten zu können
- Eine spannende, dynamische Branche mit vielfältigen Projekten und die Möglichkeit, die Digitalisierung im Mittelstand aktiv mitzugestalten
- Entwicklungspotential auch mit internationaler Ausrichtung und Perspektive innerhalb der Unternehmensgruppe

Ihr Ansprechpartner:
Josefa Eickershoff
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 228 862 45
E-Mail: josefa.eickershoff@auteega.com
Jetzt bewerben