

Account Sales Manager ERP Cloud Lösungen (m/w/d)

Beschreibung

Wir sind ein solides, erfolgreiches IT-Beratungshaus und bei namhaften Kunden fest etabliert. Auf Basis von Oracle NetSuite erstellen wir ERP Komplettlösungen zur Digitalisierung für mittelständische Unternehmen und Konzerne.

Basierend auf dem Wissen unserer Mitarbeiter und einem soliden Geschäftsprozess- und Technologie-Know How, helfen wir unseren Kunden cloudbasierte ERP Lösung z. B. in den Bereichen Dienstleistung, Lager- u. Logistik, E-Business etc. erfolgreich zu gestalten.

Wir suchen eine Verkaufspersönlichkeit für unsere weitere Expansion:

Account Sales Manager Oracle ERP Cloud Lösungen (m/w/d)

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Als Account Manager (m/w/d) sind Sie verantwortlich für den gesamten Prozess der Akquise, vom Kontaktgespräch über die Angebotsgestaltung und -präsentation bis zum Vertragsabschluss.

Gesucht wird eine Persönlichkeit mit ERP Vertriebskenntnissen, die sich in der Neukunden Akquise, wie auch in der Betreuung der Bestandskunden wohl fühlt.

Zu ihren Spannenden Aufgaben gehören:

- Qualifizierung, Leadgenerierung und Gewinnung von ERP Cloud Neu-Kunden
- Gewinnung und Betreuung von OnPremise ERP Bestandskunden
- Weiterer Aufbau und Strukturierung eines soliden Vertriebsprozesses unter Einbeziehung der Oracle NetSuite (CRM) und Marketing Maßnahmen
- Erstellung von Kunden-Präsentationen und Mitwirkung bei der Entwicklung von Marketingaktionen
- Videokonferenzen mit Kunden
- Organisation und Moderation von Workshops und Kundenterminen
- Herausarbeiten der Kundenanforderungen und Erstellung von passgenauen Konzepten zur Realisierung gemeinsam mit den Fachbereichen
- Erstellung von Angeboten und Verträgen, sowie Durchführung von Vertragsverhandlungen mit Kunden (Consulting, Support, Software Development, Hardware, Lizenzen)
- Repräsentation auf Veranstaltungen und bei Kunden
- Gute Kommunikation als Partner mit dem Software Hersteller ORACLE

Qualifikationen / Anforderungen

- Eine solide Ausbildung, Studium oder vergleichbare Ausbildung sowie Erfahrung im IT-ERP Vertrieb.
- Erfahrung im Sales-/ PreSales von erklärungsbedürftigen (ERP) Softwareprodukten
- Kenntnisse der betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozesse eines Unternehmens
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Kontaktfreudigkeit und beherrschen von Social Selling
- Einfallsreichtum, Durchhaltevermögen und Fingerspitzengefühl sind notwendig
- Verhandlungssicher in Deutscher und gut in Englischer Sprache
- Zielorientiert und abschlussicher
- Auch dynamische, jüngere Personen mit wenigen Jahren ERP Vertriebserfahrung

Arbeitgeber

KN Consulting GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

Unbefristet

Industrie / Gewerbe

Software

Arbeitsort

München, , Bayern, BRD

Arbeitszeiten

40/ Std/Woche

Veröffentlichungsdatum

21. Februar 2024

Gültig bis

31.12.2024

und hoher Eigenmotivation erhalten eine Chance

Leistungen der Anstellung

- Hervorragende Erfolgschance durch das weltweit eingeführte erfolgreiche ORACLE Cloud ERP Software Produkt
- Attraktive Vergütung, fest / variable
- Optional Firmenwagen möglich
- Viele Referenzen und Referenzkunden
- Eine Wachsende Nachfrage im Markt
- Spannende Projekte bei erfolgreichen Unternehmen mit wechselnden Anforderungen
- Organisierter Wissensaustausch mit erfahrenen Kollegen und Unterstützung durch den Sales Support
- Starkes Consulting deren Leistung mit vertrieben wird
- Standortübergreifender Einsatz
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auch vom Homeoffice

Kontakte

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihren CV an peter.krause@kn-consulting.de

Peter Krause

Geschäftsführer

Tel: 06187-990405