



Unser Kunde ist ein deutschlandweit agierendes SAP-Beratungshaus, das mittelständische Unternehmen, vornehmlich aus der diskreten Industrie, mit exzellenten Beratungsleistungen unterstützt. Er gehört zu den TOP SAP Beratungshäusern (nach Umsatz mit Cloud Projekten) in Deutschland und bringt mittelständische Unternehmen in der S/4 HANA Public und Private Cloud auf das nächste Digitalisierungslevel. Für profitables Wachstum, effiziente Geschäftsabläufe, starke Kundenbindung und hohes Innovationstempo engagieren sich die ca. 500 Mitarbeiter bundesweit.

Als langjähriger SAP Gold-Partner ist er SAP Komplettanbieter für den Mittelstand und gilt als Spezialist für die Integration innovativer Lösungen.

Wir besetzen zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position

SAP Sales Manager (w/m/d)

Ihre Aufgaben

- Sie tragen die Verantwortung für Umsatz und Ergebnis in der Neukundenakquise sowie für die Bestandskundenpflege und -Entwicklung in der Vertriebsregion West. Dies beinhaltet u. a. die Durchführung von Markt- und Kundenanalysen.
- Darüber hinaus gehört dazu die Gestaltung und Steuerung des Vertriebsprozesses für die Vertriebsregion.
- Sie sind weiterhin verantwortlich für die Erstellung und Verhandlung von Angeboten und Verträgen sowie die Organisation und Durchführung von Kunden-Workshops.
- Sie können auf ein umfangreiches Portfolio firmeneigener SAP-basierter Branchenlösungen und ausgezeichneter IT-Services, z. B. Cloud Services, zurückgreifen.
- Weiterhin unterstützen Partnerschaften Ihre Arbeit, u. a. mit der SAP (Gold-Status).
- Sie erhalten auch Unterstützung durch ein Expertenteam aus den Bereichen Produktmanagement, Business Development, Presales, Vertriebsinnendienst und Marketing.

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium und sind versiert im Vertrieb von SAP-Systemen oder komplexen IT-Beratungslösungen.
- Zudem haben Sie fundierte Prozess- und Marktkenntnisse in folgenden Industrien: Fertigungsindustrie, Maschinen-/Anlagenbau, Automotive und/oder Dienstleistung, Konsumgüter, Logistik oder Handel.
- Sie können herausragende Erfolge in der Akquise von Neukunden sowie in der Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden vorweisen.
- Darüber hinaus bringen Sie ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten mit, sind sicher in der Moderation von Angebotspräsentationen und haben ein hervorragendes Gespür für den richtigen Umgang mit Kunden.
- Nicht zuletzt zeichnen Sie sich durch eine hohe Eigenmotivation und Ausdauer bei der Kontaktabbahnung über das Follow-up bis hin zur Abschlusserzielung aus.

Ihr Umfeld

Werden Sie Teil eines kompetenten und jungen Teams in einem dynamischen Beratungshaus mit hands-on-Kultur. Neben einem Gehaltsmodell mit unterjähriger/monatlicher Auszahlung des variablen Gehaltsbestandteils bietet das Unternehmen Ihnen ein flexibles Reisemodell und die Möglichkeit, Homeoffice und Kundentermine selbst abzustimmen. Darüber hinaus profitieren Sie von einem attraktiven Firmenwagen und modernen Projekten, die Ihr Profil als SAP-Berater schärfen.

Standort: Raum NRW, Hamburg, Süddeutschland

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die wir online unter bewerbung@1a-zukunft.com entgegennehmen. Natürlich beantworten wir auch gerne Ihre Fragen vorab telefonisch.

1a Zukunft Personalberatung GmbH | Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V.

Dr. Dagmar Schimansky-Geier, geschäftsführende Gesellschafterin

Florian Hauptvogel, geschäftsführender Gesellschafter

Am Saynschen Hof 6 | 53604 Bad Honnef

Tel 02224 989940 | www.1a-zukunft.com