

Unser Kunde ist ein international führender Anbieter von Datenintegrations-Software und stellt weltweit 5.000 Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit einer einzigartigen Softwareplattform zeitgerecht vertrauenswürdige und relevante Daten zur Verfügung.

Im Rahmen der konsequenten strategischen Umsetzung der Unternehmensvision suchen wir zur Betreuung der bedeutendsten Public Sector Organisationen in Deutschland eine souveräne Senior Sales-Persönlichkeit (m/w) mit C-Level-Akzeptanz als

MAJOR ACCOUNT MANAGER (M/W) PUBLIC SECTOR

>> Ihre Aufgaben.

- Identifizierung von Neugeschäft bei den größten Auftraggebern im öffentlichen Sektor
- Ausbau und Erschließung der Kundenbasis für das gesamte Leistungsportfolio
- Verantwortung für den kompletten Sales-Prozess und damit die erfolgreiche Positionierung, Angebotsgestaltung und den Verkauf des gesamten Enterprise Software Portfolios und Steigerung des incrementellen Lizenzumsatzes.
- Entwicklung von innovativen Gesamtlösungen für komplexe Problemstellungen
- Auftreten als Business Development Manager, Verkäufer, Beziehungsmanager und Kundenbetreuer in Personalunion bis hin zum C-Level.
- Nachhaltige optimale Betreuung des Kunden, um zu jeder Zeit die höchstmögliche Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

>> Ihre Voraussetzungen.

- Zwingend (7-12 Jahre) große Erfahrung im Vertrieb mit nachweislichen Erfolgen und/oder der Beratung von Public-Kunden und Kenntnisse im Themenumfeld Systemintegration, Geschäftsprozesse, Datenintegration, Datenqualitätsmanagement oder Master Data Management.
- Etabliertes Kunden-Netzwerk zu Fachabteilungen und Entscheidungsträgern
- Hohe Reisebereitschaft
- Präsentations- und verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Erfahrung in Ausschreibungs- und Vergabeverfahren der öffentlichen Hand
- Selbständige und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie pragmatisches und vernetztes Denken
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und Abschlussicherheit sowie ein hohes Maß an Eigenmotivation, Organisations- und Teamfähigkeit.

>> Unser Angebot. Ihre Chance.

Eine herausfordernde Aufgabe in einem global ausgerichteten, stark wachsenden innovativen Softwarehaus mit schnellen Entscheidungswegen. Sie erhalten den nötigen Freiraum, sich rasch zu fachlich und persönlich zu entwickeln und Ihre Aufgaben zielorientiert zu lösen.

>> Ihr Kontakt.

Wollen Sie in diesem Unternehmen Ihr Potenzial einbringen? Dann bitte wir Sie, uns ihre aussagekräftige Bewerbung per eMail zu senden. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Uwe Thiel jederzeit zur Verfügung.

Mobil. +49 151 20 18 81 04

eMail. u.thiel@selecteam.de

>> Projektnummer. MUC-UT-2012-168