

Werden Sie Teil unserer Mission:

„Produktterfolg
schafft Unternehmenserfolg“

Senior Account Manager (m/w)

Das sollten Sie mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium als Ingenieur/ Wirtschaftingenieur
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Consulting/ Management Consulting Services oder technischen IT Lösungen (z.B. CAD/CAM, PDM/PLM, SCM, Industry Solutions)
- Berufserfahrung im Bereich Produktentwicklung oder Produktmanagement ein Plus
- Umfangreiche Erfahrung und Erfolge in der Gewinnung von Neukunden und Aufbau/Weiterentwicklung von strategischen Großkunden als Trusted Advisor
- Die Fähigkeit, die Herausforderung des Kunden zu analysieren und Mehrwert aufzuzeigen
- Aufbau einer qualifizierten Salespipeline und zuverlässiges Forecasting
- Verhandlungs-/Überzeugungsfähigkeit auf höchster Entscheiderebene
- Ausgeprägte Kunden- Vertriebs- und Erfolgsorientierung mit Selfstarter Mentalität
- Durchsetzungsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Managementpotential für spätere Teamlead-Position

Das können wir Ihnen bieten:

- Sie arbeiten in einem Team erfahrener und dynamischer Kollegen
- Eine attraktive Bezahlung & Leistungsprämien sind für uns selbstverständlich
- Wir bieten Ihnen individuelle Arbeitszeitmodelle und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sie profitieren von unserem weltweiten Netzwerk
- Wir schätzen unsere flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswege
- Ein lockeres Betriebsklima und Wertschätzung kennzeichnen unsere Unternehmenskultur
- Mitwirken am Erfolg und Wachstum von ID-Consult

SIE wollen für die Top-Unternehmen unterschiedlichster Industrien arbeiten?

SIE schätzen ein tolles Team & Eigenverantwortung von Anfang an?

SIE haben ein abgeschlossenes Studium als Ingenieur/Wirtschaftsingenieur/MBA und mehrere Jahre Berufserfahrung?

Das gibt es zu tun:

- Aufbau einer sauber qualifizierten Salespipeline und Gewinnung von Neukunden bzw. Erreichung der Umsatzvorgaben
- Ausbau von Bestandskunden, Erarbeitung von Accountplänen und –strategien
- Steuerung des komplexen Salesprozesses von der Akquise zur Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Aktiver Aufbau der Salesorganisation als einer der ersten Leistungsträger inklusive Mitgestaltung und Umsetzung der Salesstrategie
- Forecastplanung, Berichtserstattung und Handling/Management des CRM Systems
- Einarbeitung in die METUS® Methode und Software, um perfekt qualifizieren und Mehrwert aufzeigen zu können
- Teilnahme bei Fachmessen, Roadshows und Kundenveranstaltungen
- Teamwork mit den Presales- und Consulting-Kollegen
- Hands-On Mentalität



Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bewerben Sie sich jetzt per E-Mail: bewerbung@id-consult.com und besuchen Sie unsere Webseite www.id-consult.com/karriere Kontakt:

Frau Yvonne Kuhn-Sehrer, Tel.: 089 890 63 640, Rupert-Mayer-Str. 46, 81379 München