

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n

SALES MANAGER (M/W/D)

in München oder Remote

Wenn Du Leidenschaft für den Bereich Enterprise Resource Planning (ERP), Corporate Performance Management (CPM) und IT-Beratung hast, dann freuen wir uns Dich als unseren Kandidaten:in begrüßen zu dürfen.

Das breite Leistungsspektrum der ERP und CPM Produkte wird durch die Erfahrung in Softwareentwicklung und Prozessmanagement und Prozessoptimierung ergänzt und von den interessanten Kunden der ACE Solution Group sehr gut angenommen.

Die ACE Solutions Group bietet mit der ACE Consulting Experts GmbH und der RENZ Consulting GmbH nicht nur ERP-Implementierung und Betreuung, sondern auch Prozessmanagement, Prozessoptimierung und Software-Entwicklung an.

DEINE AUFGABEN

Als agiler Accountmanager:in bist Du verantwortlich für den Verkauf aller relevanten Softwareprodukte sowie der Beratungs- und Implementierungsservices des erfahrenen Teams.

- Du akquirierst Neukundengeschäft und generierst Umsatz bei Bestandskunden durch cleveres Up- bzw. Cross-Selling.
- Du bearbeitest und betreust alle relevanten Vertriebskanäle, nutzt Deine Kreativität und führst Kampagnen und Veranstaltungen zusammen mit dem Marketing durch.
- Du betreust unsere Bestandskunden und hilfst bei der Weiterentwicklung ihrer Lösungen.
- Du bist nahe am Markt und generierst entsprechende Vertriebsaktivitäten und setzt sie in Zusammenarbeit mit Innenvertrieb und den Fachspezialist:innen um
- Du bist verantwortlich für die Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Potentialworkshops.
- Angebote werden von Dir kalkuliert, präsentiert und bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss verhandelt.
- Ein Teil der Akquise ist die Beantwortung von Pflichtenheften, die Planung und die Steuerung der Präsentationen für Interessenten und Kunden.

DEIN PROFIL

- Deine Persönlichkeit zeichnet sich durch eine außerordentliche Kommunikationsstärke, den Willen zum Erfolg, zur Veränderung und eine strukturierte und methodische Arbeitsweise aus.
- Die Zufriedenheit des Kunden nimmt für Dich einen hohen Stellenwert ein.

- Du hast Erfahrung im Verkauf von anspruchsvollen Softwarelösungen, vorzugsweise im Bereich ERP / CPM und Komplementärprodukten wie DMS oder Treasury Management Anwendungen.
- Du hast ein abgeschlossenes Hochschulstudium und bereits fundierte vertriebliche Erfahrungen gesammelt.
- Sehr gutes Verhandlungsgeschick und Spaß im Kontakt mit Menschen.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Mobilität und Reisebereitschaft setzen wir voraus

DAS HAT ACE DIR ZU BIETEN

- Ein abwechslungsreiches, verantwortungsvolles Arbeitsfeld in einem motivierten Team
- Eine engagierte Kundenbasis, hochwertige Softwareprodukte, die den Kunden echten Mehrwert bieten, ein äußerst erfolgreiches Pre-Sales-Team
- Förderung und Forderung Deines fachlichen Know-hows
- Anerkennung und Honorierung Deiner Arbeit
- Wenn Du nicht bei Kunden oder Interessenten bist, kannst Du von „wo auch immer“ arbeiten.
- Offene Unternehmenskultur, in der viel Wert auf Kommunikation und Transparenz gelegt wird
- Das „Plus“: Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Humor
- Mitarbeitererevents wie Weihnachtsfeiern und Sommerfeste für „Alle“ (Partner, Familie)

DAS ANGEBOT

Wir bieten Dir eine Vollzeitstelle mit Potenzial und Entwicklungsmöglichkeiten in einem zukunftsorientierten und innovativen Unternehmen. Das Einkommen richtet sich nach der Erfahrung und dem Potential des Kandidaten:in, zusätzlich werden marktübliche Sozialleistungen geboten.

BEWIRB DICH GLEICH!

Schicke uns eine E-Mail mit Deinen Unterlagen. Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

DEIN ANSPRECHPARTNER

Sophia Schindler | sophia.schindler@ace.solutions | +49-175-6617375 | www.ace.solutions