

Unser Mandant ist ein erfolgreiches Start-Up Unternehmen mit einer starken Investmentstruktur, welches Plattformen für die Energieindustrie anbietet. Derzeit arbeiten circa 150 Mitarbeiter auf dem Gebiet des zukunftsweisenden Energiedatenmanagements.

Im Zuge dieses Mandats suchen Sie für einen Standort in Dresden oder von Ihrem Homeoffice aus als

KEY ACCOUNT MANAGER/SALES CONSULTANT (m/w/d)

Ihr Wissen und Können

- Betreuung, Beratung und Pflege von Bestandskunden sowie Ausbau nachhaltiger und erfolgreicher Geschäftsbeziehungen mit mittleren und großen Kunden und Gewinnung/Beratung von Neukunden
- Planung, Organisation und Durchführung von Vertriebsworkshops beim Kunden
- Führen von Verkaufsverhandlungen von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Unterstützung des Produktmanagements (Anforderungen) und Projektmanagements (Kommunikation)
- Aufnahme und Analyse von Kundenanforderungen
- Konzeption und Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit Consulting, Business Development und Marketing
- Unterstützung und Forcierung der Rollout-Aktivitäten von Bestandskunden
- Erstellung verbindlicher Monats-, Quartals- und Jahres-Forecasts für das definierte Segment und die betreuten Kunden
- Mitarbeit in der strategischen Account Planung der Kunden

- erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftlich-technisches bzw. naturwissenschaftliches Studium, z.B. Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen, Physik, Elektrotechnik, Energie- und Umwelttechnik
- gute Kenntnisse aus der IT-Branche im Bereich Cloud sind von Vorteil
- Sie verfügen über ein ausgeprägtes technisches und ein hohes kaufmännisches Verständnis, sowie ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigeninitiative
- Erfahrungen in der Anforderungsanalyse / Requirements Engineering sind von Vorteil
- sehr gutes schriftliches Ausdrucksvermögen in der englischen sowie deutschen Sprache
- sehr gute Präsentationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und hohes Maß an Verantwortungsbereitschaft
- konzeptionelle Fähigkeiten sowie eine analytische, sorgfältige und strukturierte Arbeitsweise und Abstraktionsfähigkeit
- Freude am Umgang mit Kunden und Begeisterung, beim Kunden vor Ort aktiv Lösungen anzubieten
- ein kommunikatives, repräsentatives und verbindliches Auftreten

Sollten Sie sich aufgrund der Stellenbeschreibung direkt angesprochen fühlen, würden wir uns auf die Zusendung Ihrer Unterlagen als erste Gesprächsgrundlage freuen.

CV Consulting
Bewerbungs- & Personalberatung
Cunnersdorfer Str. 6
01458 Ottendorf-Okrilla

Tel: +49 (0) 35205/45678
Mobil: +49 (0) 179/6723333

e-Mail: christian.veit@cvconsulting.de
Homepage: www.cvconsulting.de
Profil: www.xing.com/profile/Christian_Veit2

Drei Dinge machen den neuen Mitarbeiter aus: Wissen - Können – Wollen

Wir von CV Consulting sind eine erfolgreiche Personalberatung mit Sitz in Ottendorf-Okrilla bei Dresden. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, jeden unserer Mandanten durch unsere Kompetenz bei der Auswahl von High Potentials punktgenau zu unterstützen. Dieses Ziel erreicht CV Consulting, in dem wir uns auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden flexibel einstellen.

Unsere Philosophie bei der Personalbeschaffung ist neben einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit geprägt von Professionalität und Seriosität.