

Wir suchen für unseren Kunden, weltweit führender Anbieter von Business Software (ERP- und Finanzmanagement-Lösungen)

am Standort **München** wir eine/n

Sales Consultant (m/w)

Ihre Aufgaben

Auf der Grundlage umfassender betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und Erfahrungen präsentieren Sie den Kunden Lösungen und Konzeptionen.

- Entwicklung eines fachlichen und technischen Lösungskonzepts für Kunden und Neukunden
- Präsentation des Lösungskonzepts
- Dokumentation und Überwachung des Lösungskonzepts
- Ermittlung und Quantifizierung der Nutzenpotentiale für Kunden und Neukunden
- Fachliche Qualifizierung von Interessenten im Vertriebsprozess
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und weiteren Bereichen wie Beratung und Produktmanagement
- Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen, Workshops, Messe- und Kongressauftritten
- Erarbeiten von Angeboten und Beantwortung von Ausschreibungen zusammen mit dem Vertriebsteam

Ihr Profil

Auf Basis einer soliden Ausbildung (Studium und Praxis) verfügen Sie über fundiertes Wissen zu kaufmännischen Prozessen im Rechnungswesen, im Projektcontrolling oder im Personalwesen (HRMS, HCM) sowie in der Gestaltung umfangreicher Controlling- und Berichtssysteme. Sie sind erfahren im Umgang mit Menschen, kommunikativ und präsentationssicher. Sie haben Erfahrungen im Bereich betriebswirtschaftlicher Standardlösungen, mit Reportingsystemen und prozessorientiertem Vorgehen. Exzellente Kenntnisse in Powerpoint und Excel sind zwingende Voraussetzungen. Kenntnisse im Bereich von Systemintegration (Schnittstellen, IT-Betrieb) sind notwendig, Kenntnisse von Datenbanken, Datenmodellen und SQL sind von Vorteil.

Ihre Berufserfahrung haben Sie in mittleren bis großen Unternehmen der Privatwirtschaft erworben, vorzugsweise in den Branchen projektorientierte Dienstleistung, Handel oder Financial Services. Sie arbeiten gern im Team, können aber auch selbstständig beim Kunden auftreten. Analytisches Denken, eine strukturierte Vorgehensweise und autodidaktisches Lernen bei sich permanent ändernden Anforderungen zeichnen Ihre Arbeitsweise aus. Gute Englischkenntnisse sind für die konzernübergreifende Zusammenarbeit unabdingbar; uneingeschränkte Reisebereitschaft setzen wir voraus.

Unser Kunde bietet

Neben einer herausfordernden Aufgabe in einem dynamischen und teamorientierten Umfeld bietet unser Kunde Ihnen die Chance, Ihre persönliche Weiterentwicklung mit dem Erfolg des Unternehmens am deutschen Markt zu verbinden. Darüber hinaus stehen Ihnen alle Vorzüge eines internationalen und expandierenden Unternehmens offen.

Über die Aufgabe hinaus bietet unser Kunde die Chance, zu Beginn Ihrer Tätigkeit verschiedene Schulungen zu durchlaufen, deren Inhalte Sie parallel im Tagesgeschäft umsetzen werden.

Ebenso bekommen Sie die Möglichkeit, Ihre vorhandenen Fähigkeiten in Sachen Kundengewinnung, Verhandlungsführung und Präsentationstechnik zu verfeinern und zu kultivieren, da Ihnen die Aufgabe exzellente Einblicke in unterschiedliche Märkte und Geschäftsanforderungen gewährt. Das bestehende Mentor-Programm garantiert Ihnen zudem eine permanente Unterstützung im Tagesgeschäft über die Schulungsphase hinaus.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, gerne per E-mail an:

HR-Trust Personalberatung GmbH

Regina Grab

Fasanenstraße 18

81247 München

Tel.: +49 (0) 89 30 00 16 13

Fax: +49 (0) 321 21074998

Mobil: +49 (0) 172 8301 790

E-Mail: grab@hr-trust.de

<http://www.hr-trust.de> - http://www.xing.com/profile/Regina_Grab