

Stellenausschreibung

Sales Lead SAP SCE (m/w/d) – Heidelberg.

Unser Klient ist ein unabhängiges Beratungs- und Planungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Logistik-, Fabrik- und Industrieplanung. Mit über 400 Mitarbeitern an acht nationalen und internationalen Standorten werden für namhafte Kunden unternehmensspezifische Industrielösungen entwickelt. Auf Basis des Grundsatzes „form and function in concert“ entwickelt unser Klient für Industriekunden Strategien zur Optimierung des gesamten Wertschöpfungsprozesses und hilft bestehende Systeme produktiver zu gestalten, um nachhaltig Kosten zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Für die Erweiterung des bestehenden Teams suchen wir einen Sales Lead SAP SCE (m/w/d) für den Standort Heidelberg.

Ihre Aufgabe:

Als Sales Lead SAP SCE (m/w/d) sind Sie für den Aufbau und die Organisation des Vertriebsteams und in der Zusammenarbeit mit anderen, im Vertriebsprozess beteiligten Bereichen, verantwortlich. Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung bei operativen und strategischen Aufgaben zusammen und übernehmen die Gestaltung des Vertriebs. Die Akquisition von Neukunden durch die intelligente Ansprache von Unternehmen über verschiedene Kanäle und der Ausbau von Bestandskunden fällt in Ihren Verantwortungsbereich. Dabei verfolgen sie einen lösungsorientierten Vertriebsansatz. Die Positionierung unseres Klienten im SAP-Partnernetzwerk sowie das SAP-Partner Management gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie das Ausarbeiten von Vertriebskonzepten und strategische Beratung der Geschäftsführung hinsichtlich neuer SAP-Trends. Perspektivisch sollen Sie als Leiter des Competence Centers ein Mitglied der Geschäftsführung werden.

Ihr Profil

- Studium der Wirtschaftsinformatik oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich SAP-Logistik als Presales Consultant und/oder als Berater
- Hohe Vertrautheit mit logistischen Prozessen und technischen Lösungen im SAP-Kontext
- Belastbare Erfahrung in der Ausarbeitung von Angebotsunterlagen
- Hohe Präsentationsstärke
- Berater- oder Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten
- Exzellentes und verbindliches Auftreten
- Hohe didaktische Fähigkeiten und Abstraktionsvermögen
- Sehr gute Englischkenntnisse

Geboten wird Ihnen mit der abwechslungsreichen Arbeit im Logistik-Bereich die Möglichkeit, sich sowohl fachlich als auch persönlich weiter zu entwickeln. Es erwarten Sie anspruchsvolle Aufgaben in einem durch Wachstum gekennzeichneten Umfeld. Darüber hinaus finden Sie eine angenehme Arbeitsatmosphäre in hochmodernen Büroräumlichkeiten. Ein attraktives Vergütungsmodell kombiniert mit diversen Social-Benefits sowie ein maßgeschneidertes Weiterbildungsprogramm runden das Angebot ab.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns bitte Ihren Lebenslauf an cv@it-recruits.de, oder rufen Sie Herrn Poth direkt unter (0221) 677 887-690 an.