

Die STI-Consulting, mit Sitz im Herzen von München, ist einer der führenden europäischen Anbieter von Innovations- und Technologiedienstleistungen. Mit einem Team von über 150 internationalen Mitarbeitern steuern unsere Experten bereichsübergreifende Gruppen und Projekte, überwinden Standards und veraltete Annahmen, um das vorhandene Wissen für neue ansprechende Lösungen verfügbar zu machen.

Unsere kundenorientierte Unternehmenskultur bietet ein Portfolio an Know-how für verschiedene Lösungen - von Business Intelligence bis zu agilen Projektlösungen. Seit unserer Gründung im Jahr 1996 unterstützen wir mit Mitarbeitern in Deutschland und Österreich unsere Kunden in anspruchsvollen Projekten. Unser Kern-Team erweitern wir durch ein umfassendes Experten-Netzwerk. Die nachhaltige Kooperation auch mit externen Partnern gibt unserem Team eine enorme Konstanz. Unüblich für die Beratungsbranche erleben wir eine äußerst geringe personelle Fluktuation.

Wir sind immer auf der Suche nach Kollegen, die neue Ideen ausprobieren und gemeinsam spannende Ziele erreichen wollen.

Sie wachsen gerne über sich hinaus und lieben den Kundenkontakt? Dann verstärken Sie unsere Teams in München als

Senior Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Umsetzung der Sales - Strategie und damit Verfolgung unserer Unternehmensziele anhand von:
- Eigenständige Akquise von Neukunden im Bereich IT Consulting
- Aufbau von einem eigene Kundennetzwerk
- Pflege von Kundendaten, Kontakten und Wiedervorlage zur transparenten Abbildung der vertrieblichen Aktivitäten
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder und Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Erstellen und Nachfassen passender Angebote sowie Entwicklung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Aufbau von interner Sales-Prozessen
- Punktuelle Begleitung bei der Einführung eines CRM Systems

Ihr Profil:

- Unternehmerische Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung und Empathie
- Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort & Schrift
- Professionelles und sicheres Auftreten sowie ausgeprägte Rhetorik gepaart mit Vertriebsstärke
- Kommunikationsstärke, die Ihnen auf symphytische Art und Weise alle Türen öffnet
- Hohen Grad an Initiative und ein termingetreuer Arbeitsstil

Wir bieten:

- Eine umfangreiche Einarbeitung on-the-job
- Attraktive, leistungsorientierte fixe und variable Vergütung

- Einen repräsentativen Arbeitsplatz im Herzen von München - Schwabing
- Eigenverantwortliche Tätigkeit und Freiraum für Ideen mit flachen Hierarchien
- Interessante und anspruchsvolle Aufgabe in einem stark wachsenden, innovativen Marktumfeld
- Vielseitige Aufgabe mit großer Eigenverantwortung und Flexibilität
- Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise vorab per E-Mail.

Kontakt:

Katja Grimm

Head of Sourcing & Sales

E-Mail: katja.grimm@sti-consulting.com

Telefon: 0176-11330092

STI-Consulting

Ainmillerstr. 22

80801 München

www.sti-consulting.com