



The Knowledge People begeistern und bewegen.

Mit Kreativität, Querdenken und selbstkritischem Reflektieren sowie der Lust zu kommunizieren gestalten wir erfolgreich spannende und wegweisende Projekte. Als Software- und IT-Beratungsunternehmen zählen wir deshalb seit 1989 zu den erfolgreichsten Innovationsführern an der Schnittstelle von Business und IT.

Die Knowledge People haben immer eine Lösung. Das wenigstens sagen unsere Kunden – Großunternehmen aus den Bereichen Banken, Versicherungen, Industrie und Telekommunikation. Dort werden Sie als Ansprechpartner geschätzt, denn Sie haben das Wissen, das Standing und das diplomatische Gespür, unsere Kunden auf Augenhöhe zu überzeugen.

Wir wachsen weiter und möchten unsere Zukunft mit Ihnen gestalten. Für unseren Produktbereich Infonea® am Standort Bonn suchen wir baldmöglichst Unterstützung durch einen engagierten

Senior Sales Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

- » Akquisition neuer Kunden und Management des kompletten Sales Cycles inklusive Verantwortung für den Abschluss von Angeboten und Aufträgen
- » Ermittlung der Kundenbedürfnisse und der speziellen Kundenanforderungen und Beratung im Hinblick auf optimale Lösungen
- » Kaufmännische Ausarbeitung der Angebote sowie Angebotsverfolgung bei bestehenden und potenziellen Kunden
- » Verantwortung für das Erreichen der mit der Geschäftsbereichsleitung vereinbarten Vertriebsziele
- » Fundierte Beobachtung des Wettbewerbsgeschehens, Aufnehmen von Trends und Schwingungen im Markt
- » Erfahrungen im Vertrieb von komplexen Software-, Consulting- und Implementierungs-Projekten
- » Erfahrungen in Akquiseprozessen unter Einbeziehung des Managements großer Unternehmen und der damit verbundenen Anforderungen hinsichtlich Kommunikation und Professionalität
- » Hohe Sozialkompetenz im Umgang mit allen Persönlichkeitstypen beim Kunden
- » Hohe Fachkompetenz (Produkt-, Kunden- und Marktkenntnisse) und hohes intellektuell-argumentatives Niveau auf allen relevanten Kommunikationsebenen des Kunden
- » Ausgeprägte hands-on Mentalität mit zielorientiertem Durchsetzungsvermögen. Nicht begründen, warum etwas schwierig ist, sondern mitziehen und „machen“.
- » Begeisterungsfähigkeit (aktiv und passiv) für Ideen und Leitbilder jenseits des rein vertrieblichen Erfolgs

Ihre Qualifikation

- » (Fach-)Hochschulstudium mit sehr gutem Ergebnis abgeschlossen und einige Zeit sehr erfolgreich im Vertrieb von Projekten, vorzugsweise im erweiterten Business Intelligence-Umfeld.
- » Spaß und „sportlicher Ehrgeiz“, auch schwierige Fälle zu „knacken“ und gegen die Großen der Branche zu pitchen (und zu gewinnen)
- » Bereitschaft zu echter „Kaltakquise“ in definierten Kundensegmenten