



**zielorientiert**  
**akquisitionstark**  
**vernetzt**  
**unternehmerisch**

Sind das die Attribute, die man mit Ihrer Person verbindet? Dann sollten wir uns kennen lernen.

Unser Klient ist ein internationales amerikanisches Unternehmen, das seinen Kunden in komplexen Projekt- und Change Management-Situationen flexible Beratungs-, Interim-und/oder Projekt-Management-Ressourcen zur Verfügung stellt. Weltweit unterstützen in mehr als 70 Büros mehr als 4.000 Mitarbeiter/innen namhafte Konzerne (Fortune 500) und international tätige Mittelständler. In seiner Branche gehört unser Klient aufgrund des hohen Qualitätsanspruches und des ausgeprägten Kundenfokus zu den führenden Playern am internationalen Markt.

Im Rahmen der europäischen Wachstumsstrategie soll die bereits seit 2008 existierende deutsche Tochtergesellschaft weiter expandieren. Wir suchen Sie als

## **Senior Manager Sales & Business Development (m/w/d)**

In dieser Aufgabe agieren Sie ausgesprochen selbständig und unternehmerisch. Auf der Basis Ihres Netzwerkes in bestimmten Industrien (z.B. Automotive, Financial Service, Manufacturing) oder Ihrer funktionalen Expertise (z.B. Finance, SCM, IT, Risk & Compliance) repräsentieren Sie unseren Klienten, identifizieren neue Chancen am Markt und akquirieren initiativ neue Kunden und Projekte. Besonders wichtig ist unserem Klienten eine sehr persönliche, vertrauensvolle und nachhaltige Kundenbeziehung und ein intensives und verlässliches Key Account Management über den gesamten Projektzeitraum hinweg. Zur Sicherstellung einer hochwertigen Auftragserbringung ist insofern die Vernetzung mit und Akquisition von kompetenten Freelancern, Projekt- und Interim-Managern ein weiterer wichtiger Bestandteil Ihrer Aufgabe.

Intensiv unterstützt werden Sie durch eine engagiertes Managementteam, eine existierende und funktionierende Shared-Service-Organisation, professionelle IT-Systeme und eine international anerkannte Consulting-Marke. Ihr Erfolg spiegelt sich wieder in hohen unternehmerischen Freiräumen, Entwicklungsperspektiven und einem sehr attraktiven Gehaltspaket mit fixen und variablen Komponenten. Sitz der Gesellschaft ist München, Ihr Wohnort liegt im Idealfall in einem Ballungszentrum Deutschlands.

Was Sie mitbringen sollten: Mindestens fünf Jahre Erfahrung in Vertrieb/Business Development in Unternehmens- bzw. Personalberatung/Executive Search/Interim Management o.ä., Projekt-Management-Know-how, hohe Eigenständigkeit und Zielorientierung, Qualitätsanspruch und Verbindlichkeit, ein belastbares Netzwerk (funktional oder branchenspezifisch) und die Lust in einem engagierten Team zu arbeiten. Last but not least: Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind zwingend notwendig.

Bewerbungen schicken Sie bitte per E-Mail an [senior-manager-sales@profils.de](mailto:senior-manager-sales@profils.de) oder per Post an profils executive search, Dr. Susanne Ribbert, Am Mittelhafen 10 – upper level, 48155 Münster.