



vertriebsstark
IT-affin
zielorientiert
vernetzt

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

Unser Klient ist ein seit mehr als 40 Jahren erfolgreiches Dienstleistungsunternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern an 8 Standorten in Deutschland. Für bedeutende Kunden in Industrie, Energiewirtschaft und öffentlicher Hand werden maßgeschneiderte Lösungen für zeitlich begrenzte Aufgaben und Ressourcenengpässe insb. in digitalen und IT-Projekten entwickelt. In seiner Branche gehört unser Klient aufgrund des hohen Qualitätsanspruches und ausgeprägten nachhaltigen Kundenfokus zu den führenden Playern am Markt.

Im Rahmen der Wachstumsstrategie suchen wir Sie als

(Junior-/Senior-) Consultant Business Development & Sales (m/w/d)

mit Anbindung an den Standort in Berlin.

In dieser Aufgabe agieren Sie ausgesprochen selbständig und unternehmerisch. Auf der Basis Ihres Netzwerkes in bestimmte Industrien (z.B. Utilities, Manufacturing, Public Sector) oder Ihrer funktionalen Expertise (primär Digitalisierung/IT) repräsentieren Sie die Kompetenz unseres Klientens, identifizieren Chancen am Markt und akquirieren initiativ und nachhaltig Kunden und Projekte. Besonders wichtig ist hierbei eine sehr persönliche, vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehung und ein wertschätzendes Miteinander im Team.

Intensiv unterstützt werden Sie durch engagierte und kompetente Führungskräfte, ein Sales Support- und Delivery-Team, professionelle IT-Systeme und eine am Markt etablierte und anerkannte Dienstleistungs-Marke. Das Onboarding erfolgt sorgfältig über ein in der internen Academy entwickeltes Programm mit E-Learnings und Präsenz-Modulen. Ihr Erfolg spiegelt sich wieder in unternehmerischen Freiräumen, Entwicklungsperspektiven und sehr attraktiven Verdienstmöglichkeiten (inkl. Dienstwagen, Job-Bike etc.). Homeoffice mit gelegentlicher Anwesenheit in Berlin ist möglich.

Was Sie mitbringen sollten: Erste Erfahrung und Spaß am Vertrieb/Business Development entweder im Dienstleistungsgeschäft oder in Unternehmen mit IT-/Digital-Fokus. Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium. Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

Bewerbungen mit Angaben zur Verfügbarkeit und Einkommens-Vorstellungen schicken Sie bitte per E-Mail an Frau Dr. Susanne Ribbert, profils executive search Münster, E-Mail: consultant-business-development@profils.de