



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 IT-Consulting am Standort Bonn suchen wir baldmöglichst Unterstützung durch einen engagierten

Senior Sales Manager IT-Consulting (w/m)

Unser Anspruch

Ihre Kernaufgaben: Überzeugende und fundierte Kundenkommunikation, exzellentes Beziehungsmanagement, leidenschaftliche Akquisition und langfristige Bindung neuer Potenzialkunden.

Dazu gehören:

- » Schnelles Hineinfinden in komplexe Kundensituationen
- » Tiefes Verständnis der aus den Geschäftsprozessen resultierenden Kundenbedürfnisse und darauf aufbauendes Beraten im Hinblick auf das Portfolio und abgeleiteter Lösungen in Zusammenarbeit mit Consultants in der Presales-Rolle
- » Formulieren der Kundenzielsetzung, Vorantreiben, Verfolgen und Verhandeln von Angeboten
- » Betreuen der Kunden über alle Vertriebsphasen als „Anwalt des Kunden“ in laufenden Projekten
- » Systematisches Identifizieren attraktiver Zielmärkte und Zielkunden
- » Fundiertes Beobachten und Bewerten des Wettbewerbsgeschehens
- » Vertriebsplanung und Aktivitätensteuerung bei potenziellen Kunden
- » Gemeinsame Weiterentwicklung des Leistungsportfolios sowie der Prozesse und Rahmenbedingungen im Management Team
- » Verproben neuer Leistungsfelder im Rahmen eines intensiven Kundendialogs und Ableitung spezifischer bzw. verallgemeinerbarer Kundenanforderungen
- » Sie berichten an den Geschäftsbereichsleiter IT-Consulting.

Ihre Qualifikationen

- » Sie sind Vertriebsprofi, können über mehrere Jahre sehr gute Erfolge im Vertrieb von IT-Consulting-Projekten nachweisen und haben dabei ein tragfähiges Netzwerk zu Kunden und ggf. Allianzpartnern aufgebaut.
- » Sie haben fundierte Erfahrungen und eine hohe Affinität zu den Herausforderungen von Run IT und Change IT.
- » Sie wissen, wie Entscheider in Kundenunternehmen identifiziert und überzeugt werden und können die Erfolgsfaktoren im Vertrieb von Consulting-Projekten immer wieder in kreative und passende Vertriebsstrategien und -taktiken umsetzen.
- » Sie wissen nachweislich, wie komplexe Vorhaben in großen Organisationen/Unternehmen gewonnen werden, und verfügen bereits über Beziehungen zu Entscheidern bei potenziellen Kunden.
- » Sie sind sicher in Vertragsverhandlungen und kennen die Arbeitsweisen, Prozesse und Strategien der Einkaufsabteilungen großer Unternehmen.
- » Sie verstehen es Success Storys von einem zum nächsten Kunden zu übersetzen, auch zwischen verschiedenen Branchen.
- » Sie initiieren und nutzen Veranstaltungsformate und Kampagnen zur systematischen Leadgenerierung.
- » Sie kommen mit Entscheidern ins Gespräch, wie aktuelle und absehbare Herausforderungen und „Schmerzen“ zukunftsorientiert bewältigt werden können.
- » Sie verstehen es, uns als exzellentes Beratungsunternehmen bei großen Kunden in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld durchzusetzen und den Kunden langfristig zu entwickeln und zu binden.