

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Software und Prozessberatung öffentlicher Sektor für ein spezialisiertes Beratungs- und Softwareunternehmen im Münsterland



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein spezialisiertes Beratungs- und Softwareunternehmen, einen erfahrenen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) für die Software und Prozessberatung im öffentlichen Sektor. Das Unternehmen mit Firmensitz im Münsterland und einer mittleren zweistelligen Mitarbeiterzahl hat sich auf Lösungen rund um Organisationsgestaltung und Prozessmanagement im öffentlichen Sektor spezialisiert. Hauptkundenklientel sind deutschlandweit Bundes-, Landes- und Kommunalverwaltungen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, Kirchenverwaltungen und Sozialeinrichtungen sowie Kammern, Verbände, Stiftungen und Versorgungsunternehmen.

Der Lösungsspezialist setzt auf einen eigens entwickelten Beratungsprozess bestehend aus einem selbst entwickelten Softwareprodukt zum Prozessmanagement und Beratungsleistungen rund um die Themen Prozessmanagement, Aufgabenkritik, Personalbedarfsermittlung und Organisationsverbesserung. Die Unternehmenskultur ist von einer flachen Hierarchie sowie einem sehr persönlichen und kooperativen Miteinander geprägt. Außerdem versteht sich das Dienstleistungsunternehmen als sehr familiäre Unternehmensberatung, die ihren Mitarbeitern viel Gestaltungsspielraum und eigenverantwortliches Arbeiten ermöglicht.

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w) für Software und Prozessberatung sind Sie maßgeblich an der weiteren Geschäftsentwicklung des Unternehmens beteiligt. Sie vertreiben die Softwareprodukte und projektbezogenen Dienstleistungen als integrierte Lösungen. Bei der Auswahl Ihrer Zielkunden sind Sie frei, Sie können sich gerne auf Ihr Fokusgebiet konzentrieren. Innerhalb eines zukünftig vierköpfigen Vertriebsteams berichten Sie direkt an die Geschäftsführung. Ihre Hauptaufgabe besteht im Aufbau eines eigenen Kundenstammes durch Neukundenakquise sowie die Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden. Dabei können Sie auf vorqualifizierte Kontakte, Ihr eigenes Kontaktnetzwerk, Messebesuche sowie ein herausragendes Angebots- und Produktportfolio zurückgreifen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren.

Im telefonischen- als auch persönlichen Gespräch beim Kunden vor Ort analysieren Sie die Kundenanforderungen, erarbeiten Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote mit der Entwicklungsabteilung und dem

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Münsterland/Homeoffice

Vertriebsgebiet:

Deutschlandweit,
bevorzugt Mittel- und
Süddeutschland

Dienstleistungsbereich. Sie führen die Vertragsverhandlungen und schließen diese letztendlich ab. Die Ergebnisse berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung.

Die Aufgaben im Überblick:

- Maßgebliche Mitgestaltung des weiteren Geschäftsausbaus
- Aufbau eines eigenen Kundenstammes mithilfe vorqualifizierter Kontakte, Ihres Kontaktnetzwerks, Messebesuchen und einem herausragenden Angebots- und Produktportfolio
- Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Berichtswesen an die Geschäftsführung
- Identifikation der Anforderungen und Kundenwünsche im Telefonat sowie bei Beratungsgesprächen vor Ort
- Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- Einfache, klare und überzeugende Präsentation der Lösungen
- Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung und dem Dienstleistungsbereich

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Vorbildung. Weiterhin besitzen Sie mindestens drei Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Vertriebsmitarbeiter für erklärungsbedürftige Lösungen im öffentlichen Sektor. Der öffentliche Sektor ist Ihnen vertraut und Sie besitzen idealerweise ein Kontaktnetzwerk in dem Bereich. Gleichwertig ist eine vertiefte, fundierte Praxiserfahrung ohne einschlägige Ausbildung.

Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung und Geduld, die Ihre Abschlussstärke in Vertragsverhandlungen unterstützt. Zudem zeichnen Sie sich durch ein dynamisches, freundliches und wertschätzendes Auftreten sowie Ihre strukturierte Arbeitsweise aus. Weiterhin haben Sie eine hohe Affinität zu modernen IT- gestützten Prozesslösungen im öffentlichen Sektor. Überdies wird ein sicherer Umgang in Microsoft Office und CRM-Lösungen vorausgesetzt.

Must-have-skills:

- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Vertriebsmitarbeiter für erklärungsbedürftige Lösungen im öffentlichen Sektor
- Keine Angst vor der telefonischen Kundenakquise

- Dynamisches, freundliches und wertschätzendes Auftreten
- Außerordentliche Kundenorientierung, Geduld und Abschlussstärke
- Hohe Affinität zu modernen IT- gestützten Prozesslösungen im öffentlichen Sektor
- Sicherer Umgang in Microsoft Office und CRM-Lösungen

Nice-to-have-skills:

- Abgeschlossene Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Vorbildung
- Bestehendes Kontaktnetzwerk im öffentlichen Sektor

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines stetig und nachhaltig wachsenden Unternehmens erhalten Sie eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell. Die Koordination Ihres persönlichen Zeitmanagements obliegt Ihnen selbst. Außerhalb Ihrer deutschlandweiten Reisetätigkeit können sie Ihren Wohnort frei wählen und vornehmlich aus dem Homeoffice heraus arbeiten.

Darüber hinaus bietet Ihnen das Unternehmen berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven. Unsere Erfahrung mit dem Kunden zeigt, dass Ihnen das junge und dynamische Unternehmen innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie und einem sehr persönlichen Miteinander die Möglichkeit bietet, den Unternehmenserfolg mit kurzen Entscheidungswegen direkt mitzugestalten. Ihnen wird kontinuierlich die Möglichkeit geboten, Know-how und Kreativität in einem Team mit den höchsten Ansprüchen an Professionalität und ohne „Ellbogenmentalität“ einfließen zu lassen.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell
- Krisensicherer Arbeitsplatz innerhalb eines nachhaltig wachsenden Lösungsspezialisten
- Interessante, anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Eine hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit
- Flexible Arbeitszeiten
- Freie Wahl des Wohnortes

- Arbeiten im Homeoffice
- Nachhaltige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven
- Direkte Mitgestaltung des Unternehmenserfolges innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie mit kurzen Entscheidungswegen und sehr persönlichem Miteinander
- Langfristige Zusammenarbeit ohne „Ellenbogen-Mentalität“

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen



Tobias Volke
Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 20
Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21
tv@thomann-personalberatung.de