

Stellenprofil

Anwendungsberater ERP (m/w/d) Fokus Finanzen für ein namhaftes Unternehmen in Münster



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein namhaftes IT-Systemhaus in Münster, einen talentierten und souveränen Anwendungsberater ERP (m/w/d) Fokus Finanzen für IT-Lösungen im Außendienst. Unser Auftraggeber hat sich in den vergangenen Jahren neben der Inhouse-Betreuung in Bezug auf ERP-Systeme auf den privatwirtschaftlichen Bereich, vorwiegend auf produzierende Unternehmen spezialisiert.

Unser Auftraggeber ist ein Unternehmen, welches Teil einer international vertretenen Unternehmensgruppe ist und sich als interner Dienstleister aufgestellt hat. Darüber hinaus betreut man wie eingangs beschrieben namhafte Kunden verschiedenster Branchen die vom ganzheitlichen Angebot unseres Auftraggebers profitieren. Des Weiteren sieht man neben der Anwendungsberatung auch die Anwendungsentwicklung als Kernkompetenz und sucht aufgrund dessen erfahrene Persönlichkeiten die Projekterfahrung mitbringen um alle relevanten Prozesse dieser Position abbilden zu können.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Münster

Vertriebsgebiet:

Deutschlandweit

Reisetätigkeit:

Bis zu 20 %

Ihre Aufgabenstellung

Als Anwendungsberater (m/w/d) für IT-Lösungen sind Sie für den Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten aller führenden IT-Hersteller zuständig. Dabei erschließen Sie Kundenpotenziale und erweitern den Kundenstamm, wobei sich die Neukundenakquise hauptsächlich auf den Mittelstand fokussiert. Daneben sind Sie für die aktive Betreuung der Bestandskunden verantwortlich und können diese kreativ gestalten. Durch Termine vor Ort, Nachfolgespräche und die Bearbeitung von Ausschreibungen bauen Sie die Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden aus und intensivieren diese. Zusammen mit dem Team aus zertifizierten IT-Fachleuten und einem gut aufgestellten Vertriebsinnendienst analysieren Sie die Anforderungen des Kunden, erarbeiten passende Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote. Ergänzend begleiten überantwortete Kunden während des gesamten Projektzyklus.

Die Aufgaben im Überblick

- Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten
- Erschließung von Kundenpotenzialen und Erweiterung des Kundenstamms u. a. durch die Initiierung und Mitwirkung von kreativen Kundenveranstaltungen
- Aktive und kreative Betreuung von mittelständischen und großen Bestandskunden und Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Neukundenakquise, besonders im Mittelstand
- Vertriebliche Betreuung der Bestandskunden durch Termine vor Ort, Nachfolgespräche und Bearbeitung von Ausschreibungen
- Ausbau und Intensivierung der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden
- Analyse von Kundenanforderungen, Erarbeitung von Lösungsvorschlägen und Erstellung entsprechender Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem Team aus zertifizierten IT-Fachleuten und dem gut aufgestellten Vertriebsinnendienst
- Begleitung vertriebsorientierter Marketingkampagnen

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie bringen eine abgeschlossene betriebswirtschaftliche oder technische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich (speziell Informatik) mit oder verfügen über eine vergleichbare Qualifikation. Darüber hinaus können Sie mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen vorweisen. Sie haben ein ausgeprägtes Verständnis von Informationstechnik, besonders im Bereich von ERP-Systemen. Ihre Kundenorientierung wird durch ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und von souveränem Auftreten unterstützt.

Neben guten MS-Office-Kenntnissen, insbesondere in Word, Excel und PowerPoint, verfügen Sie über gute Präsentations- und Moderationsfähigkeiten. Darüber hinaus bringen Sie idealerweise Erfahrungen im Projektmanagement mit.

Must-have-skills

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen
- Hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- Außerordentliche Kundenorientierung mit Freude am Kundenkontakt
- Ausgeprägte Vertriebspersönlichkeit mit einer offenen und dynamischen Ausstrahlung
- Gute Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- Gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere in Word, Excel und PowerPoint
- Besitz eines PKW-Führerscheins

Nice-to-have-skills

- Erfahrungen im Projektmanagement

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einer sehr hohen Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines stetig wachsenden Unternehmens erwartet Sie eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung. Zusätzlich dazu wird Ihnen ein Firmenwagen geboten, welcher auch zur uneingeschränkten Privatnutzung zur Verfügung steht. Das Unternehmen selbst ein modernes und freundliches Arbeitsumfeld und höchste technische Ausstattung. Auf Teamzusammenhalt wird besonderer Wert gelegt, wobei Sie flächendeckende Unterstützung durch IT-Consultants mit verschiedensten technischen Schwerpunkten erwarten können.

Zum Einstieg wird Ihnen eine strukturierte Einarbeitung angeboten und darüber hinaus stehen Ihnen exzellente Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung. Sie können aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen und genießen im Unternehmen eine offene Kommunikation innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick

- Sehr hohe Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines finanziell vorbildlich geführten und stetig wachsenden Unternehmens
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Firmen-Pkw inkl. uneingeschränkter Privatnutzung
- Modernstes und freundliches Arbeitsumfeld und höchste technische Ausstattung
- Hohe Mitarbeiterbindung und Teamzusammenhalt
- Hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit und flächendeckende Unterstützung durch IT-Consultants mit verschiedensten technischen Schwerpunkten
- Strukturierte Einarbeitung sowie exzellente berufliche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die individuell zugeschnitten werden
- Mitgestaltung des Unternehmenserfolges innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie, in der eine offene Kommunikation gepflegt wird

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

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an sdo@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner



Stephan W. Dörr

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 17

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

sdo@thomann-personalberatung.de