



Key Account/Sales Manager (m/w/d) im B2B-Bereich im Großraum München


Bei uns, der HOOD GmbH, findest du aufgeschlossene KollegInnen mit einer offenen und intensiven Kommunikationskultur. Wir entwickeln uns ständig im Team und als Unternehmen weiter und setzen neue Trends in unseren Dienstleistungen im agilen Requirements Engineering und Digital Leadership um. Du kannst und sollst dich in die Themen einbringen, die dich begeistern und einen aktiven Mehrwert schaffen.

Wir bieten dir:

- flache Hierarchien und agiles, kollegiales Umfeld
- kreatives, zukunftsorientiertes Unternehmen
- volle Unterstützung durch Geschäftsleitung, Marketing und Backoffice-Team
- Einarbeitung durch langjährige MitarbeiterInnen und sukzessive Vorbereitung auf deine Aufgaben
- regelmäßige Team- und Unternehmensevents, die du mit deinem Engagement mitgestalten kannst
- betriebliche Altersvorsorge
- thematische Weiterentwicklung und langfristig auch die Übernahme von weiteren Themengebieten möglich
- Zusammenarbeit mit namenhaften Kunden aus den Branchen Software und IT, Medizingeräteentwicklung, Automotive und technische Produkte
- ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Home-Office

Was erwartet dich?

- Du verantwortest den Vertrieb unserer Dienstleistungen in der DACH-Region.
- Du verfolgst Anfragen, pflegst Kundendaten, erstellst Angebote für das Consulting im agilen Requirements Engineering, für das technische Projektmanagement, die digitale Transformation, das Coaching für die agilen Vorgehensweisen.
- Du bereitest die Anfragen nach, analysierst die Rückmeldungen und gibst sie an das Team weiter. Dabei agierst du als erste Ansprechperson für alle Themen rund um Angebote, Verhandlungen und Kundenbeziehungen.
- Gegenüber Kunden und Partnern repräsentierst du HOOD vor Ort beim Kunden, auf Konferenzen, Messen, Veranstaltungen, in den sozialen Medien und bei Pitches.
- Du suchst nach neuen Vertriebswegen und Kooperationspartnern.
- Daneben hast du ein Gespür für aufkommende Trends (wie bspw. KI, Big Data, Industrie 4.0, Blockchain), treibst neue Themen und hast ausgeprägte Analysefähigkeiten für Markt und Wettbewerb.

- 
- Du nimmst regelmäßig an Branchen-Veranstaltungen teil und baust dein Netzwerk aus.
 - Mit der Geschäftsleitung, dem Marketing und den Sales-KollegInnen tauschst du dich kontinuierlich aus und stimmst dich mit den Consultants ab. Das hilft dir auch dabei, den Überblick über Projektfortschritte und Auslastung von KollegInnen zu haben.

Die Stelle ist an keinen deutschen Standort gebunden, optimal wäre jedoch die Metropolregion München.

Was bringst du mit?

- Als Teamplayer, Vertriebsdirigent und Consultant-Kümmerer verfügst du über emotionale Intelligenz, bist begeisterungsfähig, kommunikationsstark, hast Spaß am Umgang mit Menschen und Freude am Lernen.
- Deine Arbeitsweise ist proaktiv, sorgfältig und eigenverantwortlich.
- Du bist sehr organisations- und durchsetzungsstark und hast eine gute Ausdauer in Verhandlungen.
- Du hast ein Gespür für individuelle Kundenwünsche und schaffst es, den Kunden zu begeistern.
- Mit den geläufigen Programmen wie bspw. Microsoft Office und Teams kannst du umgehen und dich schnell in Kundenportale einarbeiten.
- Für deine Tätigkeit als Sales Manager (w/m/d) sind ein technischer Background und Projekterfahrung, sowie betriebswirtschaftliche Erfahrungen durch ein abgeschlossenes Studium wünschenswert.
- Du verstehst die Herausforderungen in der System- oder Softwareentwicklung und durchschaust die Komplexität einer agilen/digitalen Transformation.
- Wir freuen uns auch über deine Bewerbung, wenn du bisher als Post- oder Pre-Sales Consultants für ALM/PLM Systeme und Dienstleistungen tätig warst.
- Deine Deutschkenntnisse sind hervorragend und verhandlungssichere Englischkenntnisse runden dein Profil ab.
- Wenn du abschließend auch Erfahrungen in der Planung und Koordination von Schulungen hast, ist das ideal, aber kein Muss.

Sende deine Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Referenzen, möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per Mail an:

Rupert Wiebel

Human-Resources@HOOD-Group.com

Bei Rückfragen wähle: 089 4512530

Weitere Informationen zum Unternehmen erhältst du unter:

<https://www.HOOD-Group.com/unternehmen/>