

Unser Auftraggeber ist ein national und international agierendes Unternehmen im Bereich Finanzdienstleistungen mit weltweit über 40.000 Mitarbeitern.

Zur Verstärkung seines Teams sucht unser Auftraggeber einen

Client Solution Executive (AMS) Cross-Industry (m/w/d) (Management)

Standorte: bundesweit

Ihre Aufgaben

- Business Development im Bereich Managed Services - Application Managed Services und Business Process Outsourcing
- Neukundengewinnung und systematische Weiterentwicklung der Bestandskunden unseres Auftraggebers
- Steuerung des gesamten Deal-Life-Cycle von der ersten Kundenansprache über die Erstellung von qualifizierten Angeboten bis zum Vertragsabschluss
- Steuerung der internen Ressourcen vertrieblich, fachlich und technisch
- Durchführung von Workshops und Vorstellung von Lösungsszenarien
- Übernahme der Projektverantwortung sowie After Sales Management zur Kundenbindung
- Professionelle und selbständige Beratung der Kunden unseres Auftraggebers bei ihren Transformationsvorhaben mit Schwerpunkt Managed Services
- Beratung für strategische Projekte über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg

(Im Recruitingprozess müssen Manager ein Assessmentcenter durchlaufen und werden auch im Vertrieb gechallenged)

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften, ein vergleichbares Studium
- Mehrjährige Berufserfahrungen in einem renommierten Beratungshaus oder Inhouse Consulting ergänzt um einschlägige Praxiserfahrungen
- Erfahrungen in Sales und/oder Business Development im Bereich Services
- Belastbares Netzwerk zu potentiellen Kunden und Sourcing Advisor
- Kenntnisse von Geschäfts- und Betriebsmodellen in der digitalen Wirtschaft
- Hohe Affinität für IT und Technik sowie ein Gespür für neue Themen & Trends im Bereich Digitalisierung
- Selbständige Arbeitsweise, souveränes Auftreten und Zielstrebigkeit, starke analytische Fähigkeiten und Lösungsorientierung
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Beratung heißt Flexibilität: Ihr Projekteinsatzort unter der Woche richtet sich nach Projektsituation und Kunden

Geboten werden Ihnen unter anderem

- Weiterbildung: umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen
- Work-Life-Balance: Arbeitszeitkonto, mobiles Arbeiten, Sabbatical, Familienservice
- Bahnfahren: BahnCard 25, 1. Klasse - geschäftlich und privat
- Selbst fahren: Firmenwagenregelung und Dienstfahrrad per Gehaltsumwandlung
- Feelgood-Atmosphäre: Unternehmensweite (Online) Team-Events, Afterworks und Office-Feiern an den Standorten unseres Auftraggebers
- Beitrag unseres Auftraggebers: Netto-Null-Emissionen bis 2028 und viele weitere Corporate-Responsibility-Projekte in den Bereichen Bildung, Beschäftigung und digitale Inklusion
- Mindset unseres Auftraggebers: Teamspirit, offene Türen, Duzkultur, gelebte Vielfalt
- Engagement unseres Auftraggebers: Nationale und internationale soziale Projekte zum Mitmachen

Reizt Sie diese interessante und herausfordernde Tätigkeit? Dann möchten wir Sie kennenlernen!
Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. (!) Gehaltvorstellung

Jocher Recruiting & Vertriebsmanagement GmbH

Herr Michael Jocher

Augsburger Strasse 41

86862 Dillishausen

Tel: +49 (0) 174 – 3 09 33 32

E-Mail: mjocher@jrv-management.de