

Unser Auftraggeber ist eine national und international agierende Management- und Technologieberatung mit weltweit über 40.000 Mitarbeitern.

Zur Verstärkung seines Teams sucht unser Auftraggeber einen

Senior Manager Salesforce Consulting & Sales (m/w/d) (Management)

Standorte: bundesweit

Ihre Aufgaben

- Der Aufbau und die Koordination des Salesforce-Teams unseres Auftraggebers sowie die Identifizierung, Entwicklung und Realisierung von Vertriebspotenzialen gehören zu Ihren Hauptaufgaben
- Sie haben eine tragende inhaltliche Rolle bei der Erstellung von Angeboten oder der Durchführung von Presales-Präsentationen
- Sie übernehmen Management-Aufgaben in der Partnerschaftspflege zu Salesforce und zum umfangreichen Partner-Netzwerk unsers Auftraggebers
- Sie beraten die Kunden unseres Auftraggebers bei der Gestaltung ganzheitlicher Lösungen auf Basis von Salesforce
- Sie übernehmen Team- und Projektverantwortung und steuern Projekte nach agilen Methoden
- Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Salesforce-Beratungsportfolios unsers Auftraggebers und die Unterstützung im Marketing, z.B. durch Publikationen und Vorträge gehören zu Ihrem erweiterten Aufgabenspektrum

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

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 10-jährige Erfahrung im Bereich CRM, ein Großteil davon in der Salesforce-Beratung
- Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb und/oder Pre-Sales von Salesforce-Beratungsleistungen
- Umfassende Kenntnisse des Salesforce-Ökosystems und der Salesforce-Produktlandschaft
- Ausgeprägte Affinität für CRM und umfassende Erfahrungen in Bereichen des Kundenmanagements: Marketing, Vertrieb und Service
- Salesforce-Zertifizierungen zum Nachweis, dass Du selber eine Macherin oder ein Macher bist, sind zusätzlich wünschenswert, z.B. Sales Cloud Consultant
- Sehr gute Kommunikations- und Problemlösungsfähigkeiten sowie Freude am Teamwork und das nötige Gespür für unsere Kunden
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Beratung heißt Flexibilität: Ihr Projekteinsatzort unter der Woche richtet sich nach Projektsituation und Kunde

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

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