

## Senior Account Manager BI-Lösungen, Enterprise (m/w/d) ID: S-0415 | Standort: NRW oder Hessen

### Unternehmen

Unser Mandant ist eines der weltweit fünf größten BI-Software Unternehmen. Für den Bereich Business Intelligence/Analytics wird zum weiteren Ausbau der erfolgreichen Geschäftsaktivitäten ein versierter Vertriebskollege gesucht.

### Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Aufbau und Etablierung langjähriger Kundenbeziehungen im Vertriebssegment, Enterprise Kunden
- Akquisition von Neukunden
- Betreuung, Up- und Cross-Sales bei Bestandskunden
- Positionierung des Lösungsportfolio bei Konzernen und im gehobenen Mittelstand (ab 1 Mrd. € Umsatz)
- Betreuung von Ausschreibungen und Erstellen von Angeboten
- Kundenberatung bei individuellen BI-Fragestellungen
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales-Prozess

### Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung bei Enterprise-Kunden
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von Softwarelösungen
- Kundenbeziehungen auf Top Management Ebene (CxO oder VP) etablieren
- Idealerweise tiefgehende Kenntnisse in BI-Lösungen oder anderen erklärungsbedürftigen Software-Lösungen wie z.B. ERP, ECM etc.
- Teamplayer
- Business-Englisch
- Hochschulabschluss oder vergleichbare Kenntnisse

### Ihre Bewerbung | Ihr Ansprechpartner | Be Excellent!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter der oben angegebenen Kennziffer an [career@kunst-pb.de](mailto:career@kunst-pb.de).

Für erste Auskünfte steht Ihnen Herr Kunst unter der Rufnummer +49 (0) 211. 167 863-03 persönlich zur Verfügung.



Join us via XING, LinkedIn or directly!

