

**Innovativ, verlässlich, professionell – so wird unser Mandant von seinen Kunden beschrieben!**

Unser Mandant ist ein junges deutsches Unternehmen, das in seiner Branche eine führende Marktposition einnimmt. Über eine eigens entwickelte Software optimiert das Unternehmen verschiedene Prozesse für Großkunden und Mittelstand und wird damit zu einem unerlässlichen Partner seiner renommierten Kunden.

## **Senior Key Account Manager B2B Software & Services (m/w/d)**

**Rhein-Main | Home Office | Hohe Eigenverantwortung | Entwicklungsperspektiven**

### **Geboten werden:**

- Eine großzügige work@home Regelung (bis zu 4 Tage Home Office sind möglich)
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Große Entscheidungsspielräume in einem jungen Team
- Aussicht auf Führungsverantwortung
- Kollegiales Umfeld, partnerschaftliches Betriebsklima, Events

### **Die Aufgabe:**

- In der Rolle „Senior Key Account Manager (m/w/d)“ verantworten Sie den Vertriebs Erfolg im Enterprise-Segment (große Mittelstandskunden) in Ihrer Region und/oder überregional und stellen sicher, dass die ambitionierten Wachstumsziele des Unternehmens in den Kernzielgruppen und Zielbranchen erreicht werden.
- Sie verantworten gemeinsam mit der Geschäftsführung die Erschließung neuer Wachstumspotenziale (Zukunftsumsätze) im Umfeld der aktuellen Geschäftsfelder unseres Unternehmens (Posteingangs-/Input-Management, DCM, ECM).
- Sie entwickeln gemeinsam mit der Geschäftsführung die Vertriebsstrategie des Unternehmens für die Kernzielgruppen und -branchen weiter und stellen die Erreichung der Vertriebs-KPI sicher.
- Sie bilden eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunden, Produktmanagement, Betrieb und Service und gestalten aktiv die Weiterentwicklung von Angebot und Prozessen mit.

- Sie führen das Sales Manager Team zunächst fachlich und sollen mittelfristig disziplinarische Führung übernehmen.
- Der Dienstsitz ist im Raum Mainz, Frankfurt, Darmstadt.

**Ihr Profil:**

- Für die Position „Senior Key Account Manager (m/w/d) erwarten wir einen erfahrenen Vertriebs-Profi, der in seinen bisherigen Stationen nachgewiesen hat, dass er erfolgreich groß- und mittelständische Unternehmen als Kunden für Software- und IT-Lösungen und Dienstleistungen gewinnen konnte.
- Sie sind klar fokussiert auf den Verkaufsabschluss und die Erfüllung von Neugeschäfts- und Wachstumszielen und können das Sales Manager Team motivieren und anleiten.
- Wir erwarten darüber hinaus, dass Erfahrungen in der Weiterentwicklung von Geschäften sowie der Erschließung neuer Wachstumspotenziale sowie in der Gewinnung und im Management von Geschäftspartnern bestehen.
- Sie besitzen die entsprechende mehrjährige Berufserfahrung sowie die erforderlichen Qualifikationen.
- Sie verfügen über hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, denken auch strategisch, besitzen eine sehr hohe Eigenmotivation, können auch andere motivieren und anleiten und brennen für den Vertriebs Erfolg.
- Sie besitzen das Potential und den Wunsch mittelfristig weitere Führungsverantwortung zu übernehmen.
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

Entspricht diese Funktion eines „Senior Key Account Managers (m/w/d)“ Ihren beruflichen Wunschvorstellungen? Dann würden wir Sie gerne kennen lernen. Bitte schicken Sie Ihren Lebenslauf an unsere E-Mail Adresse: [info@considero.com](mailto:info@considero.com). Sie können sich gern persönlich vorab informieren. Ihr Ansprechpartner ist Thomas Gottschlich.

**CONSIDERO Personalberatung**  
**Ricker, Weber & Gottschlich**  
**Margaretenstraße 26 42651 Solingen Tel.: 0221 – 940870**  
**[info@considero.com](mailto:info@considero.com)**  
**[www.considero.com](http://www.considero.com)**