



Lösungsorientierte Umsetzungsberatung

Wir sind als Inhabergeführte Unternehmensberatung auf unkonventionellen Wegen unterwegs. Abseits des Mainstream der klassischen Beratung, haben wir für uns bereits mit Gründung des Unternehmens dazu entschieden, den operativen Kundennutzen der Umsetzungsberatung in den Vordergrund zu stellen. Wir haben sehr früh erkannt, dass der Bereich der Unternehmensberatung und das klassische Interims-Management immer enger zusammenwachsen. Für diese strukturelle Veränderung im drittgrößten Beratermarkt weltweit, sind wir bestens aufgestellt.

Wir suchen einen freiberuflichen:

Account Manager (m/w)

Referenz: DEJAM2017

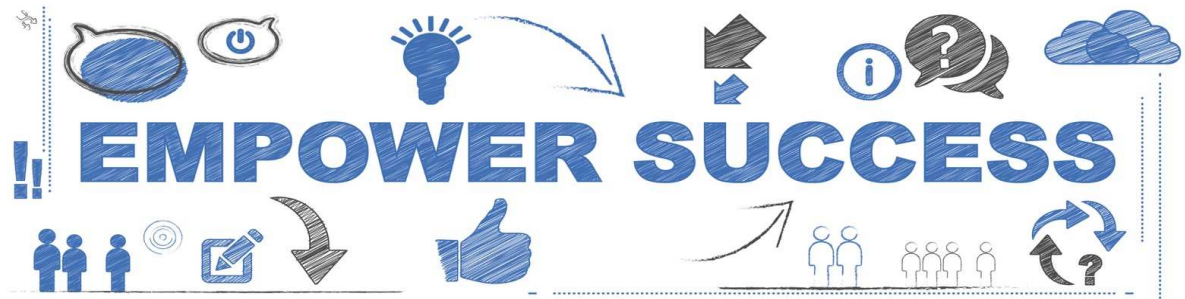
Standort: Homeoffice / Remote

In dieser Funktion arbeitest Du freiberuflich.

In Deinen Aufgabenbereich fallen die Akquisition neuer Kunden, sowie deren Entwicklung und Pflege sowie das komplette Projektmanagement bei Deinen Kunden. Dies umfasst die Identifizierung des Kundenbedarfs sowie die Beratung und Betreuung des Unternehmens während der Gesprächsphasen bis zu den Vertragsverhandlungen und darüber hinaus. Dein Ziel ist es, nachhaltige Beziehungen zu Kunden aufzubauen und Teil eines Teams zu sein, dass voller Leidenschaft daran arbeitet, die Unternehmensergebnisse der Procure One zu maximieren.

Du wirst eine sehr unternehmerische Arbeitsweise an den Tag legen und schnell Umsatz- und Kundenverantwortung tragen. Deine Einkommensperspektive wird durch Deinen Einsatz bestimmt, das Potential nach oben ist exponentiell. Du denkst und handelst als eigenständiger Unternehmer.





Deine Aufgaben:

- In Deiner Position im Key Account Management ermittelst Du Entscheider bei potenziellen Kunden und überzeugst diese in telefonischen sowie persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit Procure One
- Du identifizierst und akquirierst im Supply Chain Umfeld Deiner Kunden offenes Beratungspotential und Vakanzen im Projekt und/oder Interims-Management.
- Durch aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung stellst Du für Deine Kunden die optimale Lösung sicher
- Du verhandelst Verträge mit Kunden professionell und erfolgreich.
- Als Account Manager bist Du kompetenter Ansprechpartner Deiner Kunden für die gesamte Dauer des Projektes und darüber hinaus
- Mitarbeit bei der Implementierung von Lösungskonzepten

Anforderungen:

- Erfahrungen im Vertrieb mit B2B Kunden. Idealerweise besitzt Du bereits relevante Berufserfahrung und Kontakte auf Entscheider Ebene
- Du hast Spaß am Vertrieb und daran, Menschen mit Fakten und Nutzenargumentation zu überzeugen
- Insgesamt überzeugst Du mit Selbstbewusstsein, diplomatischem Geschick und Vertriebstalent durch Deine souveräne und professionelle Ausstrahlung
- Deinen ausgeprägten Leistungs- und Erfolgswillen bringst Du unternehmerisch denkend mit, mit dem Ziel, Unternehmenswachstum zu generieren
- Ausgeprägte Kommunikations- und Vermittlungsstärke, sowie keine Scheu vor größeren Entscheidungsgremien selbstbewusst zu präsentieren
- Du verfügst über ein abgeschlossenes Hochschulstudium in einem wirtschaftsnahen Studienfach
- Selbstständigkeit, Durchsetzungsvermögen sowie Eigeninitiative

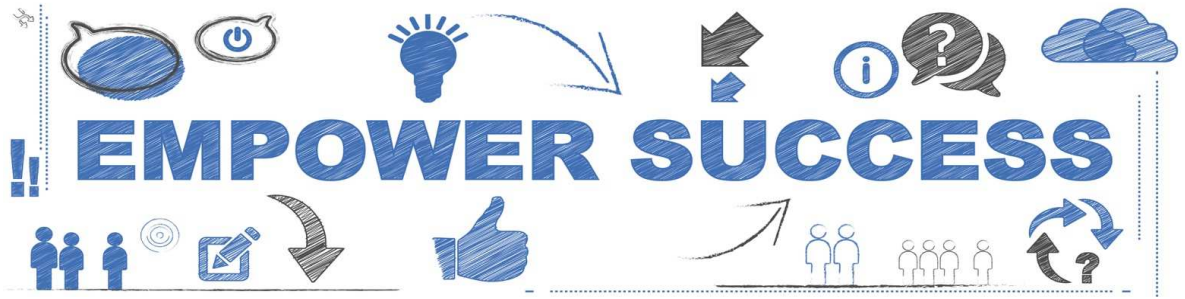
Schnelle Karriere für starke Persönlichkeiten !

Bei Interesse freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (als PDF mit max. 5MB) und frühestmöglichen Starttermin via E-Mail an info@procure1.de



Procure One GmbH
Sandweg 27 | 38179 Schwülper
Tel: 05303 979 2590 | Fax 05303 979 2591
Info@Procure1.de





www.procure1.de

