



Unser Kunde, einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum, arbeitet mit einem Team von über 3.100 Mitarbeitern täglich daran, die Vorhaben der zahlreichen Kunden erfolgreich ans Ziel zu bringen. Er verbindet technologische Kompetenz mit fachlichem Branchen-Know-how. Die Arbeit basiert auf ausgeprägter Kundenorientierung und Flexibilität. Auf erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. Auf der Vernetzung von Forschung, Lehre und Praxis. Und auf einer offenen Unternehmenskultur.

Für die Standorte Köln oder Dortmund bzw. Home Office suchen wir einen

## Senior Account Manager (m/w/d) Retail

### Die Aufgabe:

- Aktive Generierung von Neugeschäft bei Handelskonzernen in Nordrhein-Westfalen für Consulting-Dienstleistungen und Software-Projekte
- Verantwortlicher Aufbau, Betreuung und Weiterentwicklung (strategischer) Kunden bzw. eines Kundensegmentes gemäß der Vertriebsstrategie
- Planung, Steuerung und Umsetzung des Akquiseprozesses von der Kundenpräsentation über die Angebotserstellung bis zur selbstständigen Verhandlung von Vertragsabschlüssen
- Identifikation potentieller Themen und Kunden in den angegebenen Marktsegmenten
- Aktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Entscheidungsträgern und dem Team
- Umfassende Betreuung und Durchdringung unserer Kunden zu den Dienstleistungen der gesamten Firmen-Gruppe

### Ihr Profil:

Erwartet wird ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Qualifikation mit einem einschlägigen und mehrjährigen Erfahrungswissen im Vertrieb von Consulting-Dienstleistungen und Software-Projekten, konkret im Branchenumfeld Handel.

Gesucht wird eine strukturiert und zielorientiert denkende und handelnde Person, die es gewohnt ist, in einem komplexen Umfeld beim Kunden zu agieren. Der/die Stelleninhaber/in agiert immer vertriebsorientiert und ist es gewohnt, teamorientiert zusammen mit den jeweiligen internen Fachbereichen die Herausforderungen und Aufgabenstellungen beim Kunden in Bezug auf den Auftragserhalt zu lösen. Für die Arbeit mit und beim Kunden ist eine gewisse Reisebereitschaft erforderlich.

Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Benjamin Albrecht bei unserer Muttergesellschaft Ising unter Tel. 089 / 928 96 312 gerne zur Verfügung. Ihre Unterlagen senden Sie bitte mit Angabe der Referenz-Nr. 1465 an [bewerbung@muces.de](mailto:bewerbung@muces.de).