

Vertriebsprofi ERP (Account Manager) (m/w)

Seit über zwei Jahrzehnten agiert **SOU** als ERP-Anbieter für den Mittelstand und als produktneutraler IT-Dienstleister auf dem nationalen und internationalen Softwaremarkt. Sowohl bei der Neueinführung einer ERP-Lösung als auch für die Reorganisation von bestehenden Geschäftsprozessen bietet der IT-Spezialist **SOU** maßgeschneiderte Lösungen und Produkte an. Die plattformunabhängige und eigenentwickelte ERP-Lösung **sou.MatriXX** ist branchenneutral und speziell auf die Anforderungen des Mittelstands zugeschnitten. **sou.MatriXX** beinhaltet die Module Beschaffung (SCM), Fertigung (VCM), Absatz (CRM), Management Informationssystem (MIS), Personal (HRM) und Rechnungswesen (FI).



► www.sou.de

Stellenbeschreibung:

Als Account Manager ERP für **sou.MatriXX** (m/w) beinhaltet Ihre Aufgabe im Wesentlichen:

- Eigenverantwortlicher Neukundenvertrieb von **sou.MatriXX**, ausschließlich im Geschäftskundenumfeld mit dem Fokus Mittelstand
- Eigenverantwortliche Interessentengewinnung und Bearbeitung (von der Direktansprache bis hin zum Vertragsabschluss)
- Planung und Durchführung von „Look and Feel“ Softwarerepräsentationen mit allen dazugehörigen Präsentationstechniken
- Organisation und Begleitung von Interessenten-Workshops
- Angebotserstellung
- Vorbereitung und Durchführung von ERP-Projektabschlüssen in Zusammenarbeit mit dem Bereich Pre-Sales
- Detaillierte und genaue Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten
- Regelmäßiges Vertriebsreporting an die Vertriebsleitung
- Betreuung der Vertriebsprojekte über den gesamten Vertriebszyklus bis zum Vertragsabschluss

Ausbildung:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen Bereich, im Bereich Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftswissenschaften oder über eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung.

Kenntnisse:

Sie verfügen über

- Gutes und umfangreiches Branchen-Know-How
- Ausgezeichnete Markt- und Kundenkenntnisse in Ihrem Vertriebsgebiet
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und professionelle Präsentationstechniken
- Eigeninitiative und Belastbarkeit
- Signifikante Vertriebsfolge in der Vergangenheit beim Vertrieb von Investitionsgütern

Sie sind enthusiastisch, professionell, haben Spirit und Authentizität, um in einem innovativen Team mitzuwirken.

Erfahrungen:

Sie haben in der Vergangenheit erklärungsbedürftige Softwarelösungen verkauft.

Standort:

- Schwetzingen

Einsatzgebiet:

- Bundesweit

Eintrittsdatum: Frühestmöglich

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen ein abwechslungsreiches und interessantes Tätigkeitsfeld, mit Eigenverantwortung und Teamarbeit in einem hochmotivierten und aufgeschlossenen Team. Sie haben viel Raum für eigene Ideen, zahlreiche Möglichkeiten, Ihre Berufserfahrung einzubringen und eine Atmosphäre, in der das Arbeiten Spaß macht. Für Ihre Zukunft stehen interessante Aufgaben bereit.

Wir freuen uns auf Ihre ausführliche Bewerbung entweder per E-Mail an markus.maining@sou.de oder postalisch mit dem Stichwort „Account Manager“.

SOU Systemhaus GmbH & Co. KG

Duisburger Straße 18
68723 Schwetzingen

Fon +49-(0) 62 02/27 84-0
Fax +49-(0) 62 02/27 84-84

E-Mail: markus.maining@sou.de
Web: www.sou.de

