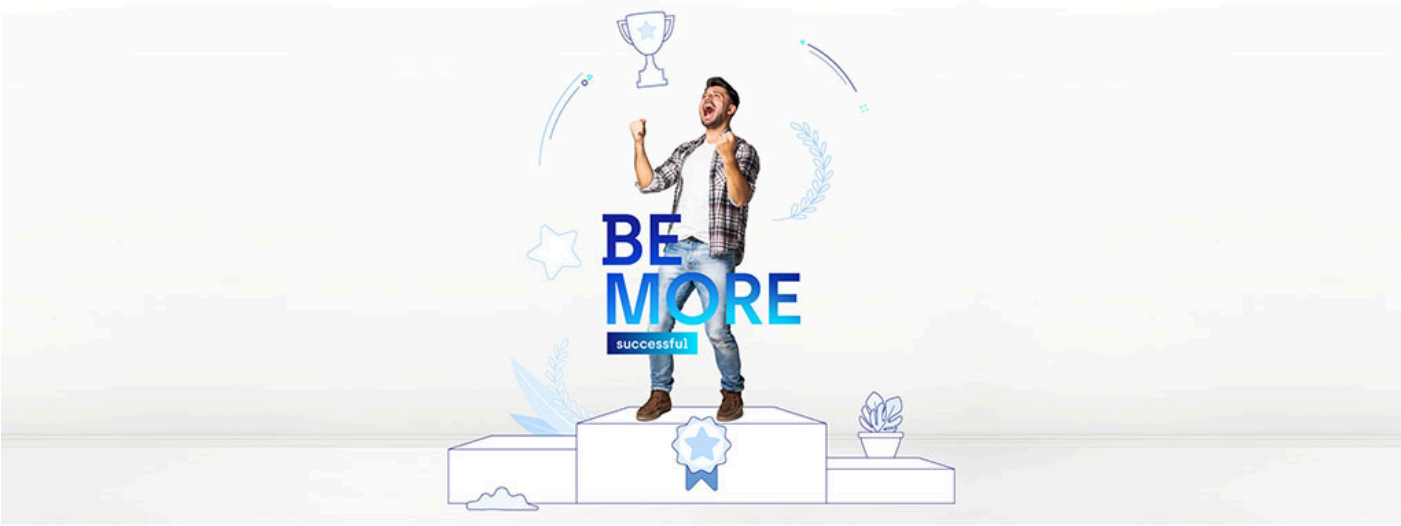


Du suchst nach mehr Gestaltungsspielraum, mehr Selbstverwirklichung und noch mehr Teamgeist?
Dann ist SNP der perfekte Ort für dich!

Wir, die **SNP Group**, sind nicht einfach nur ein SAP-Software- und Beratungshaus, wir ermöglichen die Art von Transformationsprozessen, von denen andere nur träumen – und das auf einer Plattform, die konkurrenzlos ist. Als Pioniere der Datentransformation revolutionieren wir mit unserer Software-Plattform Kyano und der BLUEFIELD™-Methode die Art, wie Unternehmen ihre Systemlandschaften zukunftsfähig machen.

Dein Einstieg bei SNP – ganz gleich in welcher Unternehmensfunktion - ermöglicht es dir, mit den besten Köpfen der Branche zusammenzuarbeiten und an unschlagbaren Lösungen zu feilen, die Anerkennung von den weltweit größten Unternehmen finden. Unseren Kunden mit unserem Know-How zum Erfolg zu verhelfen, ist uns eine Herzensangelegenheit und das, was uns als gesamtes SNP-Team antreibt.

Gestalte mit uns die digitale Zukunft globaler Unternehmen und bewirb dich jetzt als

Client Partner (w/m/d)

an unseren Standorten in Heidelberg, Hamburg, oder München

Deine Mission: Werde Teil unseres Teams!

- Du agierst als Unternehmer (w/m/d) im Vertrieb und nimmst unsere Kunden zielsicher auf eine herausragende Customer Journey mit echtem Mehrwert
- Trage die Verantwortung für den gesamten Salescycle
- Erschließe werthaltige langfristige Kundenbeziehungen, die du kontinuierlich ausbaust – auch nach erfolgreichem Abschluss
- Positioniere dich als „Trusted Advisor“ bei Kunden und baue die Marktpräsenz der SNP aus
- Besonderen Wert legen wir auf deinen Hunger nach Wachstum, neue Themen aufzutun, neue

Was wir suchen: Dein Profil im Fokus

- Mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Consulting, Advisory oder Sales in der Software- oder Dienstleistungsbranche, SAP Kenntnisse sind von Vorteil
- Große Affinität zum unternehmerischen Handeln
- Du arbeitest kundenzentriert und äußerst selbstständig
- Analytisches Denken und zielorientierter Arbeitsstil - du übersetzt deine „Closing Mentalität“ in Maßnahmen und führst das Team zum Deal

Ansprechpartner zu identifizieren und für dich zu gewinnen

- Trotz selbstständiger Arbeitsweise verstehst du dich als Teamplayer, getreu dem Motto „Winning Together“
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, sicheres und professionelles Auftreten ermöglichen dir das angemessene Stakeholder-Management auf allen Leveln
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft. In einer digitalen Welt ist der persönliche Austausch weiterhin maßgeblich

Be More @SNP - Deine Möglichkeiten bei uns

Neue Perspektiven: Bei uns arbeitest du in einem internationalen, abwechslungsreichen, wertschätzenden Umfeld. Du gestaltest nicht nur unser Wachstum und unseren Erfolg, sondern auch den unserer Kunden aktiv mit.

Strong alone, unbeatable together: Gemeinsam machen wir jede noch so anspruchsvolle Herausforderung zu einem Erfolg. Gemeinsam sind wir unschlagbar!

Persönliches Wachstum: Als engagiertes Teammitglied kannst du schnell Verantwortung übernehmen. Wir fördern dich mit entsprechenden Entwicklungsmaßnahmen.

Flexibles Arbeiten: Ergreife die Chance, Arbeitszeit und Arbeitsort in Abstimmung variabel zu gestalten.

Mehr als nur Gehalt - wir bieten dir ein vielfältiges Angebot an zusätzlichen Benefits: Betriebliche Krankenzusatzversicherung, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Sabbatical, Jobrad, Deutschlandticket und weitere Mobilitätslösungen, Betreuungszuschuss für nicht schulpflichtige Kinder, Fitnessstudiozuschuss, Mitarbeitendenrabatte uvm.

Jetzt bewerben

Kontakt

Friederike Rauter | Talent Acquisition Specialist| +49 6221-6425-163 | karriere@snpgroup.com

