



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 Relationship Specialist (f/m/d)

an unserem Standort in Heidelberg

Deine Mission: Werde Teil unseres Teams!

- Du unterstützt unser Account Management Team im Auf- und Ausbau unserer Großkunden (vor, während und nach Vertragsabschluss)
- Als Sparringspartner (w/m/d) des Account Management Teams entwickelst du strategische Maßnahmen zum Ausbau unserer Kunden und setzt diese um
- Du verantwortest die Koordination und Vorbereitung auf interne Abstimmungen und Kundentermine
- Du begleitest die Opportunities und übernimmst die Angebotserstellung

Was wir suchen: Dein Profil im Fokus

- Berufserfahrung in der Kundenbetreuung, im Vertrieb, im Vertriebsinnendienst, oder in vergleichbaren Positionen
- Großes Interesse für IT und Software-Sales, erste Erfahrungen sind von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte und kundenorientierte Arbeitsweise
- Ausgezeichnete Teamfähigkeit und lösungsorientiertes Denken
- Kommunikatives und proaktives Handeln
- Sicherer Umgang mit einem CRM

- Du nimmst an Kundenterminen, Events und Messen teil
- Die Pflege und Dokumentation des CRM liegen in deinem Aufgabenbereich
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft im Rahmen von Kundenterminen und Events

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](tel:+4962216425163) | karriere@snpgroup.com



DATA. TRANSFORMATION. EXPERIENCE.