



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

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

remote oder an unserem Standort/unseren Standorten in Heidelberg, Hamburg, Berlin, Thale, Magdeburg oder München

Deine Mission: Werde Teil unseres Teams!

- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – von der Akquise über die Angebotserstellung bis zur Auftragsverhandlung
- Direkte und indirekte Akquise von Neukunden
- Systematische Betreuung bestehender Kunden und Ausbau der Geschäftsbeziehungen
- Betreuung und Koordination von Bestandsprojekten/-programmen als Ansprechpartner für Kunden

Was wir suchen: Dein Profil im Fokus

- Mehrjährige Erfahrung in vertrieblichen Tätigkeitsfeldern wie Pre-Sales oder im Account Management im Software- und Dienstleistungsumfeld
- Analytische Kompetenz und die Fähigkeit komplexe Buying Center von der USP unseres Portfolios zu überzeugen
- Große Affinität für die IT Branche (SAP Kenntnisse von Vorteil)
- Zielorientierter Arbeitsstil, Selbstständigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Reisebereitschaft

- Konzeption eines auf den Kunden ausgerichteten Solution Designs, in enger Abstimmung mit unserem Pre-Sales Team
- Enge und professionelle Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholdern, z.B. Kunden und Partnern
- Prozessoptimierung und Dokumentation im Sinne der Sales Excellence, z.B. durch Pflege des CRM Systems und eigenverantwortliches Forecasting der Pipeline
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift (Deutsch & Englisch) sowie ein sicheres und überzeugendes Auftreten

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.