

Sales Manager Oracle ERP Lösungen (m/w/d) (Full-time | Holzkirchen / Telearbeit)

Du baust den Kontakt zu neuen Kunden auf, „erspürst“ den Bedarf und gewinnst das Vertrauen des Kunden. Du verstehst die Herausforderungen des Kunden und kannst ihm auf Basis unserer langjährigen Erfahrung passgenaue Lösungen anbieten. Auf dieser Grundlage führst du den Kunden erfolgreich zum Vertragsabschluss. Unterstützt wirst Du durch unser komplettes Team speziell auch durch die Fach- und Presales-Berater. Auch mit unseren Partnern (Oracle und Drittanbieter) arbeitest Du eng zusammen.

Diese spannenden Aufgaben erwarten Dich:

- Leadgenerierung, Qualifizierung und Gewinnung von Neu-Kunden im Oracle ERP-Umfeld
- Pflege und Ausbau Bestandskundengeschäft
- Entwicklung und Durchführung zielgerichteter Vertriebsmaßnahmen
- Organisation und Moderation von Workshops und Kundenterminen
- Herausarbeiten der Kundenanforderungen und Erstellung von passgenauen Konzepten zur Realisierung gemeinsam mit den Fachbereichen
- Erstellung von Angeboten und Verträgen, sowie Durchführung von Vertragsverhandlungen mit Kunden (Consulting, Support, Software Development, sowie ggf. Hardware und Lizenzen)
- Repräsentation der PRIMUS DELPHI GROUP bei Kunden und gegenüber Oracle
- Zusammenarbeit mit Marketing

Das bringst Du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen oder IT Bereich
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Sales-/ Presales von ERP-Software und Prozessen
- Du bist empathisch und kommunikationsstark, überzeugst mit Leidenschaft im direkten Kundenkontakt
- Du beherrscht speziell auch das Social Selling
- Du überzeugst sowohl in Deutscher, als auch in Englischer Sprache (verhandlungssicher)
- Du lebst die Tugenden eines erfolgreichen Sales Managers jeden Tag
- Du beherrschst den sicheren Umgang mit Office und modernen CRM-Tools

Wir bieten Dir:

- Spannende Projekte und Einblicke bei erfolgreichen Unternehmen verschiedenster Branchen
- Ein tolles vielfältiges Arbeiterteam in einem familiären Umfeld
- Organisierter Wissensaustausch mit erfahrenen Kollegen aus dem Consulting
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auch von zu Hause zu arbeiten
- Eine attraktives Vergütungspaket

Über uns:

Die PRIMUS Solutions AG ist ein inhabergeführtes, mittelständisches IT-Beratungshaus und steht seit fast 30 Jahren für professionelle Dienstleistungen und erfolgreiche Projekte im Oracle ERP Umfeld. Unser Team zeichnet sich durch eine gesunde Mischung aus „jung & dynamisch“ sowie „senior & erfahren“ aus. Unsere Hierarchien sind flach, unsere Projektmethodik folgt einem agilen Ansatz und natürlich setzen wir im operativen Projektgeschäft auf die Atlassian-Tools Jira & Confluence.

Ansprechpartner: Michael Binder (jobs@primus-delphi-group.com)

Requirements (knowledge, experience)	Sales und Presales, Kommunikation, Social Selling, Deutsch und Englisch, MS Office, CRM Tools
Place of employment	83607 Holzkirchen, Deutschland inkl. Telearbeit-Möglichkeit
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-LHU-FBB>*