

Software Sales Expert Key Accounts & Partner Management (m/w/d)

Share

Gestalte deine Zukunft...

Du träumst von Großem? Du genießt die Herausforderung? Bei Dassault Systèmes ermutigen wir Menschen, mit ihrer Leidenschaft die Welt zu verändern und die Zukunft mitzugestalten. Lass uns zusammen mit den virtuellen Welten der 3DEXPERIENCE neue Horizonte eröffnen! Gestalte Deine Karriere mit 3DS!

Unsere Mission:

In unserem Channel etablieren und entwickeln wir gemeinsam mit unseren innovativen Vertriebspartnern eine Strategie, um mit unserer 3DEXPERIENCE-Plattform unseren Kunden (dies sind vordergründig Key Accounts in der Industrie aber auch Start-ups) maßgeschneiderte und nachhaltige Lösungen anzubieten. Unser Vertriebsteam besteht aus qualifizierten vertrauenswürdigen Beratern, die leidenschaftlich Führung und Verantwortung übernehmen, um mit den Partnern unsere strategischen Kunden auf ihrem Weg zur digitalen Transformation zu inspirieren, um qualitativ hochwertige Ergebnisse zu erzielen.

Das ist Deine Aufgabe:

Wir suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen lösungsorientierten und beratungsstarken Software Sales Expert (m/w/d) im Bereich Channel Partner Management mit dem Kundenschwerpunkt Key Accounts in der Industrie Transportation & Mobility / Automotive.

Die Position ist unabhängig vom Standort und kann aus dem Homeoffice oder einem 3DS Standort z.B. München, Stuttgart, Berlin, Darmstadt, Karlsruhe, Hamburg, Hannover oder Düsseldorf ausgeführt werden. Reisebereitschaft an unsere Standorte München/Stuttgart und zu unseren Kunden in der D-A-CH Region und Europa ist hierfür Grundvoraussetzung.

Diese Herausforderungen liegen vor Dir:

- Als Software Vertriebsspezialist und gleichzeitig Teil unseres Partner Management Teams bist du verantwortlich die Umsatz- und Wachstumsziele mithilfe unserer bestehenden Channel Partner sowie der Rekrutierung neuer strategischer Vertriebspartner zu erreichen.
- Du definierst Business Development Initiativen in EuroCentral (DACH, Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn) und führst diese eigenverantwortlich durch.
- Als Coach unserer Partner, insbesondere wenn es um die Entwicklung großer Business Opportunities bei unseren Schlüsselkunden geht übernimmst du den Lead u.a. für die Themen Qualifikation, Business Value Assessment, Angebotserstellung und Verhandlung, Consultative Selling.
- Du qualifizierst und zertifizierst unsere Partner mit den besten Industrielösungen unserer 3DExperience Plattform.
- Das Monitoring unserer Vertriebsziele sowie die proaktive Einleitung von Maßnahmen bei Bedarf sind Teil deiner Aufgabe. Hierzu stimmst du dich regelmäßig eng mit unseren strategischen Partnern, dem Channel Management, R&D und den weltweiten Industrieverantwortlichen ab.

Das bringst Du mit:

- Du bringst einen erfolgreichen Abschluss (Master/Bachelor/Diplom) der Ingenieur-, Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Studienrichtung mit.
- Du hast bereits mehrjährige Erfahrung (5 Jahre +) als Key Account Manager im komplexen Softwarevertrieb.
- Du bist kundenseitig mit den Prozessen der produzierenden Industrie im Bereich Transportation & Mobility (Automobilzulieferer etc.) vertraut.
- Business Development ist dein persönliches Steckenpferd.
- Du besitzt die Fähigkeit belastbare Netzwerke aufzubauen und hast ein vertrauensvolles und professionelles Auftreten.
- Du bist eine gestandene Persönlichkeit mit der Fähigkeit, tragfähige Partnerschaften auf der Top-Management-Ebene(C-Level)

aufzubauen und innerhalb unserer internationalen Kundenbasis zu pflegen.

- Du besitzt hervorragende Kommunikationsfähigkeiten gegenüber deinen Mitarbeitern, Partnern und auf Kundenebene.
- Idealerweise hast du erste Erfahrungen im Partnervertrieb gesammelt, oder kannst dir vorstellen in diesem Bereich Fuß zu fassen.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind erforderlich.