

Channel Software Sales Director Key Accounts (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 Channel Sales Director Softwarevertrieb (m/w/d) für den Key Account.

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:

- Führung eines motivierten Teams mit der Möglichkeit dies zu erweitern
- Erfolgreiches Einbringen deiner bisherigen Erfahrungen aus den Themen Software Vertrieb, Business Development und idealerweise auch Partner Management.
- Der Ausbau bestehender und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten sind für dich kein Spagat sondern der Weg zum Erfolg.
- Du gestaltest Vertriebsinitiativen und sorgst mit „Hands-On“-Mentalität dafür, dass diese von deinem Team und zusammen mit den Vertriebspartnern umgesetzt wird.
- Für die Umsetzung dieser Initiativen entwickelst du mit unseren Vertriebspartnern jeweils individuelle Strategien auf adäquatem Level.
- Du besitzt einen ausgeprägten Kundenfokus und bist in der Lage langfristige Kundenbeziehungen auf Entscheider Ebene (C-Level) aufzubauen und zu pflegen.
- Du verantwortest die Umsätze deiner Vertriebsregion in EUROCENTRAL (= D-A-CH, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn).

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 und bist kundenseitig mit den Prozessen der produzierenden Industrie (z.B. Industrial Equipment, Automotive etc.) vertraut.
- Business Development ist dein persönliches Steckenpferd.
- Du besitzt die Fähigkeit belastbare Netzwerke aufzubauen und hast ein vertrauensvolles und professionelles Auftreten.
- Du besitzt hervorragende Kommunikationsfähigkeiten gegenüber deinen Mitarbeitern, Partnern und auf Kundenebene.

- Erste Berufserfahrung als Manager von Vertriebsprofis ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung.
- Idealerweise hast du erste Erfahrungen im Partnervertrieb gesammelt, oder kannst dir vorstellen in diesem Bereich Fuß zu fassen.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind erforderlich.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann bewirb dich noch heute und sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an dk@daniel-kopp-consulting.de