

Global Account Manager Software Sales (m/w/d) - Schwerpunkt Automotive

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!

Das ist deine Aufgabe:

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen lösungsorientierten und beratungsstarken Global Account Manager - Software Sales (m/w/d) mit Schwerpunkt Automotive als Unterstützung unseres Global Account Vertriebsteams an unserem Standort in München.

Diese Herausforderungen liegen vor Dir:

- Als Global Account Manager (m/w/d) treibst du lösungsorientiert und beratungsstark unser Business Development bei einem unserer größten Kunden in der Automobilindustrie (OEM) aktiv voran.
- Du bist verantwortlich für das Wachstums dieses definierten globalen Schlüsselkunden.
- Du baust und pflegst kontinuierlich das Kundennetzwerk auf Entscheider Ebene aus.
- Du erarbeitest individuelle, maßgeschneiderte Nutzenpotentiale zur Darstellung des Mehrwerts unserer Produkte für den Kunden.
- Du steuerst und arbeitest eng mit deinen internen Ansprechpartnern (z. B. Sales Kollegen, PreSales und Professional Service sowie R&D) zusammen.

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 Fertigungsprozessen in der Transportation & Mobility-Industrie (Automobilhersteller, -zulieferer etc.) vertraut.
- 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 des global agierenden Kunden zu pflegen.
- Du besitzt hervorragende Kommunikationsfähigkeiten gegenüber deinen Kollegen, Partnern und auf Kundenebene.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind erforderlich.