

Gemeinsam Richtung Zukunft – gehen Sie mit!



Senior Consultant & Vertrieb PLM (m/w)

zur Verstärkung unseres Vertriebsteams in Hamburg / Norddeutschland

„Unsere Softwarelösungen und IT-Beratungsdienstleistungen machen unsere Kunden fit für die Zukunft“. Hinter dieser Aussage steht ein Team von rund 250 Experten an 9 Standorten in Deutschland und USA, deren gemeinsame Leidenschaft die Gestaltung der digitalen Zukunft ist. Zu unseren Kunden gehören die ganz Großen des Automobilbaus, der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie des Maschinen-, Schiff- und Anlagenbaus – und das schon seit über 20 Jahren. Mit eigenen Produkten, herstellerunabhängigen Lösungen und maßgeschneiderten Strategien gehören wir zu den absoluten Spezialisten der Branche und werden oft dann gerufen, wenn andere an ihren Grenzen angelangt sind.

DABEI KÖNNEN SIE UNS UNTERSTÜTZEN

Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsteam, dem technischen Presales und unseren PLM-Beratern zusammen und agieren als Teamplayer in der kompletten Vertriebsprozesskette.

- Sie verantworten den Vertrieb von Dienstleistungen in der PLM-Beratung und sind selbst als Senior PLM-Consultant in Strategieberatungsprojekten aktiv.
- Sie führen Bedarfs- und Potenzialermittlungen für unser Beratungsangebot durch.
- Sie erstellen Angebote, stimmen diese mit dem Fachbereich inhaltlich ab und führen eigenständig Verhandlungen mit dem Kunden.
- Sie nehmen an Veranstaltungen, Messen und anderen Marketingaktionen teil und tragen zum Aufbau neuer Kundenbeziehungen bei.

DAS BRINGEN SIE MIT

Es ist nicht entscheidend, dass Sie schon alles perfekt beherrschen. Vielmehr zählt für uns, dass Sie motiviert sind, Neues zu lernen. Deshalb sind wir auch offen für alternative Werdegänge und Profile zu den u.a. Idealvorstellungen – überzeugen Sie uns einfach von Ihren Fähigkeiten!

- Sie haben Ihr Studium im Bereich Ingenieurwissenschaften oder Informatik erfolgreich abgeschlossen und bereits Erfahrung im industriellen PLM-Umfeld gesammelt.

- Sie haben eine hohe IT-Affinität und ein großes Interesse am Vertrieb von anspruchsvollen technischen Themen.
- Im PLM-Bereich der Fertigungsindustrie haben Sie sich bereits ein Netzwerk aufgebaut.
- Sie denken kundenorientiert, arbeiten selbständig und präzise und stimmen sich zu relevanten Themen mit ihren Kollegen ab.
- Sie haben Freude am Umgang mit Menschen und treten auch in komplexen Situationen sicher und überzeugend auf.
- Sie besitzen sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.
- Die Stelle erfordert die Bereitschaft zum Reisen. Diese bringen Sie grundsätzlich mit.

DAS KÖNNEN SIE VON UNS ERWARTEN

- Wir bieten Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz in einem finanziell stabilen Unternehmen mit einem erstklassigen Ruf.
- Darüber hinaus stellen wir Ihnen ein attraktives Gehaltsmodell mit variablen Bestandteilen, inkl. Firmenwagen, in Aussicht.
- Wir setzen auf eine kollegiale Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen und Gestaltungsspielraum für eigene Ideen.
- Von Tag eins werden Sie von erfahrenen Experten unterstützt und übernehmen schnell Verantwortung für Ihr Aufgabengebiet.
- Dabei sind Sie zugleich Teil eines Teams und eigenverantwortlich agierender Vertriebsmitarbeiter.
- Bei PROSTEP arbeiten Sie in einem Team von Menschen, die über herausragendes fachliches Knowhow, ausgeprägten Teamgeist und eine gesunde Balance zwischen Arbeit und Privatleben verfügen.

UND JETZT?

Werden Sie Teil unseres Teams! Wenn Sie davon überzeugt sind, dass die Aufgabe zu Ihnen passt und Sie unsere Vorstellung von Kundenorientierung, Zusammenarbeit und Qualität teilen, freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

