

Senior Innovation Manager (m/w/d)

Mit dem Vertrieb und der Einführung eines großen Portfolios an SAP-Lösungen legen wir die Grundlage, um einem wachsenden Netzwerk ambitionierter Kunden in verschiedenen Branchen und Ländern Spitzenleistungen zu liefern.

Die Mitarbeiter stehen im Mittelpunkt unserer Strategie. Es ist entscheidend für unser Business, dass wir die richtigen Menschen für die richtige Position haben.

Als Senior Innovation Manager übernimmst du zunächst die Verantwortung für die Entwicklung einer starken Positionierung auf dem deutschen Markt, um unsere Geschäftsentwicklung für das entsprechende Angebot stark auszubauen und zu beschleunigen.

Für den weiteren Ausbau unseres Teams suchen wir:



Senior Innovation Manager(m/w/d)



Erfahrung, Begabung und Interesse an außergewöhnlichem Kundenbeziehungsmanagement



Engagement für Mitarbeiter - ein effektiver Mentor und Führer



Fähigkeit zum effektiven Umgang mit Kunden, einschließlich hochrangiger Führungskräfte



Effektive Kommunikation und Zusammenarbeit mit SOA People Mitarbeitern und dem Management im gesamten Unternehmen



Engagement für Qualität und erfolgreiche Projektabwicklung



Ausgeprägte verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten



Erfahrung in der Unterstützung von Verkaufslebenszyklen



Positive professionelle Einstellung und Arbeitsethik

Was sind Deine Aufgaben

- Zusammenarbeit mit dem Group Cloud, Innovation and Products Director zur Unterstützung der lokalen Geschäftsentwicklung in Deutschland für die entsprechenden Angebote.
- Koordination mit den Vertriebs- und Pre-Sales-Teams, um den Kunden durch fundiertes Wissen einen Mehrwert zu bieten.
- Management, Mentoring, Anleitung und Führung der lokalen Teams.

Business Development Anforderungen

- Die Fähigkeit, Kunden- und Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu erweitern.
- Die Fähigkeit, Geschäftsentwicklungsstrategien selbständig zu planen und auszuführen.
- Die Fähigkeit, effektiv mit professionellen Verkäufern zusammenzuarbeiten.
- Ein klares Verständnis und die Fähigkeit, breit gefächerte professionelle Beziehungen innerhalb zahlreicher Kundenorganisationen aufzubauen.
- Ein klares Verständnis des Verkaufsprozesses, einschließlich Lead-Generierung, Lead-Qualifizierung, Konsensbildung, Identifizierung von Champions, Definition des Umfangs, Erstellung von Angeboten, Anpassung von Angeboten und Verkaufspräsentationen.

Was bieten wir

- Eine unbefristete Vollzeitstelle
- Eine intensive Einarbeitung und Ausbildung mit tollen Kollegen im In- und Ausland
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien und flexible Arbeitszeiten
- Eine dynamische Arbeitsumgebung, in der Teamwork und der persönliche Umgang eine wichtige Rolle spielen

Wer sind wir

Die SOA People AG ist ein langjähriger autorisierter SAP VAR-Partner mit Gold-Status und Branchenexperte mit Fokus auf den Mittelstand. Unsere Mitarbeiter sind Strategie- und Technologiespezialisten mit umfassendem Prozess- und Produkt-Know-how für das SAP-Portfolio (z.B. Supply Chain, Business Intelligence, SAP S/4HANA, SAP Cloud Platform, etc.) und leisten fachkundigen Service und Support. Seit 2017 sind wir ein Teil der international tätigen SOA PEOPLE Group mit Niederlassungen in Belgien, Deutschland, Frankreich, Luxemburg, den Niederlanden und der Schweiz.

Wir freuen uns auf **Deine Bewerbung**
(bitte inkl. Lebenslauf)

APPLY NOW ▶

www.soapeople.com/de/karriere/