

Wir suchen für unseren Mandanten, ein global agierendes Unternehmen für Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen mit 12 Milliarden Dollar Umsatz, den

Director SRM (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Verantwortung für den Bereich SRM in Europa innerhalb der globalen Organisation
- Aufbau des Geschäftes „from the scratch“ und Mitgestaltung des Erfolgs der SRM-Lösung, indem man den Unternehmen dabei hilft, ihr SRM und damit ihren Beschaffungsprozess zu revolutionieren
- Entwicklung einer G2M-Strategie sowie Identifikation sinnvoller Partnerschaften mit Systemhäusern und Integratoren
- Aufbau eines europäischen Teams bestehende aus Sales, Pre-Sales und Produktmanagern
- Entwicklung von Geschäftsmöglichkeiten in den definierten Branchen, und Kunden zu identifizieren, welche die SRM-Lösung vnutzen und erwerben sollen
- Übernahme der Führung von Verhandlungen und komplexen technischen Diskussionen mit den Kunden
- Präsentation der SRM-Lösung auf Marketingveranstaltungen für potenzielle Kunden
- Enger Kontakt zu potenziellen Kunden, um deren Anforderungen zu verstehen, Projekte zu planen und Produktdemonstrationen durchzuführen.

Erfahrungen/ Kenntnisse:

- Mehr als fünf Jahre Erfahrung im SaaS-Vertrieb in technischen Vertriebs- oder Pre-Sales-Rollen im SCM- oder SRM-Bereich inklusive eines guten Netzwerkes
- Eine Expertise im Bereich SRM mit Fokus auf Upstream / Indirect Procurement ist Voraussetzung
- Ideal ist eine Mischung aus technischem Fachwissen, Branchenkenntnis und Vertriebs Qualität
- Gute Kenntnisse des Lieferantenmanagements, der Beschaffungsprozesse und der Dynamik der Lieferketten
- Führungserfahrung und Führungspersönlichkeit, die handlungsorientiert arbeitet mit Fokus auf Klarheit und Ergebnisorientierung
- Ausgezeichnete Fähigkeiten im Umgang mit Kunden, einschließlich sehr guter Kommunikation
- Fähigkeit, komplexe Ideen einfach und verständlich zu formulieren

Das bietet Ihnen unser Mandant:

- Ein attraktives Gehaltspaket plus Firmenwagen
- Leitung und Ausbau eines neuen Bereiches beim Weltmarktführer mit sehr hoher Management-Attention
- Flache Hierarchien mit offener Kommunikation in einem tollen Team

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Klaus Mayerhanser. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.