



***Sie suchen eine verantwortungsvolle Tätigkeit bei einem erfolgreichen, dynamischen Unternehmen mit exzellentem Ruf?***

***Dann nutzen Sie Ihre Chance und bewerben sich bei uns als***

## **Consultant / Key Account Manager (m/w)**

**für Prozessinformations- und Betriebsführungssysteme in der Energiewirtschaft**

HAUK & SASKO entwickelt innovative IT-Lösungen für die Industrie. In der Energiewirtschaft und Prozessindustrie gehören wir zu den Marktführern. Als jahrzehntelanger Partner für international tätige Konzerne verbinden wir eine hohe Innovations- und Technologiekraft mit konsequenter Kundenorientierung. Für die Implementierung unserer IT-Systeme und ständige Betreuung unserer Kunden suchen wir ab sofort engagierte Consultants/ Key Account Manager (m/w). Weitere Informationen zu unseren Prozessinformations- und Betriebsführungssystemen finden Sie auf unserer Homepage.

### **Ihre neue Herausforderung**

- Sie sind zuständig für den eigenverantwortlichen Vertrieb von definierten Anwendungen und Produkten in den Bereichen Prozessinformationsmanagement und Betriebsführung von technischen Anlagen.
- Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit ist dabei die Akquirierung neuer Geschäftsverbindungen sowie die Pflege bestehender Kontakte zu Kunden. Dies beinhaltet die Präsentation von Standardanwendungen und Dienstleistungen bei potentiellen Kunden inkl. der eigenständigen Erstellung von Angeboten sowie selbständige und abschlussichere Vertragsverhandlungen auf Entscheiderebene.
- Neben der fachkompetenten Kundenberatung bereits in der Akquisitionsphase sowie der tatkräftigen Mitgestaltung während des gesamten Projektzeitraums überzeugen Sie den Kunden und uns durch die Entwicklung individueller Lösungsvorschläge.
- Durch systematische Marktanalysen, aktive Kontakte zu Entscheidern und Projektverantwortlichen sowie hohe Kundennähe erkennen Sie Trends und setzen diese in langfristige Vermarktungs- und Produktstrategien um. Ihr Wissen nutzen Sie außerdem für die Erarbeitung wettbewerbsfähiger Vertriebsstrategien sowie Erschließung zusätzlicher Absatzpotentiale.
- Die Unterstützung der Unternehmensposition in den Zielmärkten durch Präsenz bei Fachtagungen, Veröffentlichungen in der Fachpresse sowie Mitwirkung in den einschlägigen Verbänden und Fachorganisationen ergänzen Ihr Aufgabenspektrum.
- Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung und arbeiten eng mit den Kollegen aus den Bereichen Marketing/Vertrieb und Entwicklung/Produktion zusammen.

## Was Sie auszeichnet

- Abgeschlossenes Ingenieur- oder Informatik-Studium bzw. vergleichbare Ausbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Softwareanwendungen oder Account Management, insbesondere sehr gute Praxiserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und IT-Anwendungen. Die komplexen Geschäftsprozesse im Umfeld solcher Anwendungen sind für Sie kein Neuland.
- Sie besitzen ein sehr gutes technisches Verständnis und verfügen idealerweise über fundierte Branchenkenntnisse im Bereich Energiewirtschaft, Prozessindustrie bzw. über Anwendungskenntnisse in Betriebsführung, Dokumenten- und Wissensmanagement etc.
- Sie sind offen gegenüber neuen technologischen Entwicklungen und verfügen über Fantasie bei der Identifikation und Entwicklung neuer Anwendungsfelder für unsere Produkte.
- Sie haben den Willen, Ihren Verantwortungsbereich gemeinsam mit Ihren Kollegen zum Erfolg zu führen.
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit auf allen Ebenen, Teamgeist, diplomatisches Geschick sowie hohe Leistungsbereitschaft gehören zu Ihren Stärken. Sichere Englischkenntnisse, Flexibilität und Reisebereitschaft sind weitere wichtige Anforderungen.

## Was Sie von uns erwarten können

- Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle und interessante Herausforderung in einem auf dem Markt langjährig anerkannten Unternehmen.
- Es erwartet Sie eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit interessanten Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem Umfeld, in dem Sie etwas bewegen können.
- Durch die enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung haben Sie die Möglichkeit, Ihre operativen Erfahrungen strategisch zu nutzen und damit die Ausrichtung des Unternehmens und die Geschäftsentwicklung mit zu gestalten.
- Sie arbeiten in einem dynamischen Unternehmen mit motivierten Mitarbeitern und persönlicher Atmosphäre.
- Ihr engagierter Beitrag wird mit leistungsgerechten Konditionen und attraktiven Rahmenbedingungen honoriert.

## Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte geben Sie neben Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins auch die von Ihnen angestrebte Position an. Gerne nehmen wir Ihre Bewerbung auch per E-Mail unter [personalservice@hauk-sasko.de](mailto:personalservice@hauk-sasko.de) entgegen. Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Barbara Reiter.