

# Sales Manager Oracle ERP Lösungen (m/w/d) (Vollzeit | München / Telearbeit)

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **standortübergreifenden** Einsatz einen

## Sales Manager Oracle ERP Lösungen (m/w/d)

Du baust den Kontakt zu neuen Kunden auf, ‚erspürst‘ den Bedarf und gewinnst so eine persönliche Beziehung zum Kunden, als auch einen Lead. Du entwickelst diesen Lead weiter, informierst den Kunden über unser Lösungsangebot und beantwortest erste Nachfragen. In weiteren Gesprächen stärkst Du das Vertrauen des Kunden in die PDG Kompetenz, legst die Vertragsinhalte und den preislichen Rahmen fest. Unterstützt wirst Du durch das PDG Sales- und Marketing Team, und die Fachbereiche. Auch mit unseren Partnern (Oracle und Drittanbieter) arbeitest Du eng zusammen. So treibst Du unsere Erfolgsgeschichte speziell im Bereich **Oracle NetSuite** gemeinsam mit uns weiter voran.bis zur Applikation an. Mehr als 70 qualifizierte Berater sorgen für Kontinuität bei unseren Kunden und Partnern.

Diese spannenden Aufgaben erwarten Dich:

- Qualifizierung, Leadgenerierung und Gewinnung von ERP Cloud Neu-Kunden
- Entwicklung und Durchführung zielgerichteter Vertriebsmaßnahmen
- Erstellung von Kunden-Präsentationen und Mitwirkung bei der Entwicklung von Marketingmaterialien
- Organisation und Moderation von Workshops und Kundenterminen
- Herausarbeiten der Kundenanforderungen und Erstellung von passgenauen Konzepten zur Realisierung gemeinsam mit den Fachbereichen
- Erstellung von Angeboten und Verträgen, sowie Durchführung von Vertragsverhandlungen mit Kunden
- Repräsentation der PRIMUS DELPHI GROUP auf Veranstaltungen und bei Kunden

Das bringst Du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen oder IT Bereich
- Du verfügst über erste Erfahrung im Sales-/ PreSales von erklärungsbedürftigen (ERP) Softwareprodukten
- Du kennst Dich gut mit Geschäftsprozessen aus
- Du hast sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und präsentierst gerne
- Du fühlst Dich beim direkten Kontakt mit dem Kunden sichtbar wohl
- Du beherrscht speziell auch das Social Selling
- Du kannst Menschen begeistern, verfügst über Einfallsreichtum, Durchhaltevermögen und Fingerspitzengefühl
- Du überzeugst sowohl in Deutscher, als auch in Englischer Sprache (verhandlungssicher)
- Du bist abschlussorientiert und kannst bereits auf vertriebliche Erfolge zurückblicken
- Du besitzt eine hohe Eigenmotivation und bist gerne auf Reisen

Wir bieten Dir:

- Spannende Projekte bei erfolgreichen Unternehmen
- Einblicke in viele verschiedene Unternehmen (unterschiedlicher Branchen und Größen) und die damit verbundenen immer wieder wechselnden Anforderungen
- Organisierter Wissensaustausch mit erfahrenen Kollegen aus dem Consulting
- Standortübergreifender Einsatz
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auch von zu Hause zu arbeiten
- Eine attraktive Vergütung

Wir freuen uns Dich kennenzulernen:

PRIMUS DELPHI GROUP GmbH  
 Bergfeldstr.9  
 D-83607 Holzkirchen  
[jobs@primus-delphi-group.com](mailto:jobs@primus-delphi-group.com)

**Ansprechpartner:** [jobs@primus-delphi-group.com](mailto:jobs@primus-delphi-group.com)

<b>Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)</b>	Sales/ PreSales Erfahrung, Kommunikationsstärke, Social Selling, gute Deutsch- und Englischkenntnisse
<b>Anstellungsort</b>	München, Deutschland inkl. Telearbeit-Möglichkeit
<b>Tätigkeitsfeld</b>	Vertrieb und Handel
<b>Anstellungsart</b>	Vollzeit
<b>Karrierestufe</b>	Mit Berufserfahrung

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:  
<https://www.pressebox.de/w/JO-5SI-728>