



Unser nationaler Mandant gehört zu den führenden Unternehmen Deutschlands im HR-Dienstleistungs-Umfeld und ist der anerkannte Marktführer in seinem Bereich. Innovative und leistungsstarke Produkte und Dienstleistungen lassen das Unternehmen stetig weiter wachsen. Dabei sind internationale Vernetzung und neueste Technologie – nicht nur Schlagworte, sondern das daily business unseres Klienten. Das Unternehmen steht für Erfahrung und Kompetenz. Viele namhafte nationale und internationale Unternehmen bedienen sich dieser Leistungen.

Aufgrund der stetigen und erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens suchen wir eine/n

Senior Account Manager - Medien / HR (m/w)

mit Option zum Niederlassungsleiter

Region Baden-Württemberg

Ihre Aufgabenschwerpunkte sind:

- Sie beraten und unterstützen Ihre Kunden und die, die es noch werden, künftig in allen Fragen rund um erfolgreiches Recruiting, z.B. in Bezug auf Personalmarketing, Employer Branding und Medienauswahl Print/Online.
- Sie gehen offen auf potenzielle Neukunden zu und regieren souverän und professionell auf die unterschiedlichsten Ansprechpartner in den verschiedenen Branchen.
- Sie erkennen spezifische Kundenbedarfe und finden für jede Anforderung den geeigneten Recruiting-Ansatz, um passende Fachkräfte zu gewinnen. Das gelingt Ihnen durch Empathie, Expertise und Recherche.
- Mit Leidenschaft und außergewöhnlicher Überzeugungsstärke bauen Sie tragfähige Kundenbeziehungen auf und setzen zielgruppengerechte Akquisestrategien um.
- Sie haben den richtigen Riecher, um Cross-Selling-Potenzial zu nutzen und Ihre Kunden nach und nach für weitere zukunftssträchtige Produkte weiterzuentwickeln.

Ihr Profil:

- Ob Sie ein Studium oder eine kaufmännische bzw. vertriebsorientierte Ausbildung mitbringen, ist zweitrangig. Viel wichtiger ist, dass Sie den typischen „Vertrieblerbiss“ besitzen und den Willen haben, sich in das Produktspektrum einzuarbeiten.
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsintensiven Produkten sowie praktisches Know-How in der Neukundengewinnung/ - Betreuung bringen Sie mit.
- erste Führungserfahrung, Mitarbeitermotivation, Seniorität, Durchsetzungswillen, Kundenkontakt auf Leitungsebene bringen Sie für die Ausgabe mit
- Wenn Sie eine hohe Eigenmotivation zu Ihren Stärken zählen, gut mit Menschen kommunizieren können und Dinge gerne erklären bzw. repräsentieren, sind Sie wie geschaffen für diesen Job!



Das erwartet Sie:

- Bei unserem Kunden erwartet Sie eine intensive und individuelle Einarbeitung in Ihr Aufgaben-
gebiet, die Dienstleistungen und den Markt.
- Interne Weiterbildungsmaßnahmen und Trainings helfen Ihnen, an Ihrer Aufgabe zu wachsen,
sich auszutauschen und kontinuierlich zu verbessern. Zudem haben Sie die Möglichkeit, ent-
scheidend am Aufbau des neuen Standorts mitzuarbeiten.
- Dank vielfältiger Aufgabenstellungen waten Imme neue, spannende Herausforderungen auf
Sie, die keine Routine aufkommen lassen.
- Nach erfolgter Einstellung haben Sie im Unternehmen Ihre Vertriebsseigenschaften erfolgreich
unter Beweis gestellt, dann steht Ihnen die Tür als Niederlassungsleiter offen.
- Geregelte Arbeitszeiten und eine großartige Zusammenarbeit innerhalb des Teams mit allen
Kolleginnen und Kollegen sorgen für Bedingungen, unter denen Sie sich voll entfalten können.

Wir freuen uns auf Sie! Für weitere Informationen über diese Aufgabe steht Ihnen Herr Michael Engel unter Tel. +49 (0) 6447-231590 gerne telefonisch zur Verfügung.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an Michael Engel (m.engel@p-51headhunters.de). Die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie absolute Vertraulichkeit sind selbstverständlich.

P-51 Headhunters

Michael Engel
Friedenstr. 2
35428 Langgöns

Telefon: +49 (0) 6447 231590
Mobil: +49 (0) 1520 1754098
Fax: +49 (0) 6447 231589
m.engel@p-51headhunters.de
<http://www.p-51headhunters.de>
