

HDP – Wir liefern Chancen! Als Managementberatung für Digitalisierung, Sourcing-Advisory und KI-basierte Prozessautomatisierung arbeiten wir seit mehr als 20 Jahren vertrauensvoll und engagiert für eine Vielzahl von Kunden aus dem international tätigen Mittelstand, der öffentlichen Hand sowie für Konzerne und in unterschiedlichen Branchen.

Für die CxOs unserer Kunden sind wir der gefragte Ansprechpartner, um gemeinsam zukunftsweisende Projekte mit messbarem Mehrwert im Rahmen der digitalen Transformation umzusetzen. Dabei stehen die Aspekte Business, Mensch und IT im Zentrum unseres Handelns.

Suchst Du neue und spannende Herausforderungen? Dann bist Du bei uns genau richtig. Zur Verstärkung unseres Teams für die KI-basierte Prozessautomatisierung suchen wir Dich als

## **(Junior) Sales-Manager Automatisierung (m/w/d)**

Wir bieten Dir die Möglichkeit als (Junior) Sales-Manager Automatisierung in Zusammenarbeit mit den Partnern und Managern innovative Lösungen zur Prozessautomatisierung zu entwickeln und eigenständig am Markt zu platzieren. Dabei wendest Du dein Wissen und Deine Erfahrung aus dem Vertrieb komplexer Dienstleistungen und Lösungen (Consulting und Software) an oder bringst das Entwicklungspotenzial dazu mit.

### **Deine Aufgaben:**

- Gewinnung und Entwicklung von Neukunden insbesondere im gehobenen Mittelstand (vorwiegend in der Region DACH)
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess: vom ersten Gespräch bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Zentraler Ansprechpartner in Deinem Kundensegment in enger Abstimmung mit den Partnern und Managern
- Entwicklung und Pflege einer belastbaren und nachhaltigen Sales-Pipeline und Sicherung kontinuierlichen Wachstums
- Kompetente Beratung für die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen mit Unterstützung unserer Berater
- Aktive Einbringung des Kundenfeedbacks und Deiner Erfahrungen in die Gestaltung von Sales- und Marketinginitiativen
- Adäquates Auftreten vor allen Managementstufen beim Kunden
- Erstellung und Vorstellung von aussagekräftigen Lösungs- und Sales-Präsentationen

### **Deine Qualifikation:**

- Erfolgreicher Abschluss eines Studiums mit wirtschaftlichem oder technischem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation
- „Vertriebler aus Leidenschaft“ mit nachweislichem Erfolg im Software- und technischen Vertriebs- und Beratungsumfeld
- Akquisitions- und abschlussstark
- Erste Erfahrungen im Bereich Digitalisierung und Prozessautomatisierung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen
- Teamfähigkeit und hohe Sozialkompetenz
- Reisebereitschaft deutschlandweit
- Englisch und Deutsch verhandlungssicher
- Versierter Umgang mit MS Office-Produkten

## Was wir bieten:

- Offener, vertrauensvoller Umgang und gegenseitige Unterstützung
- Flexibler Arbeitsort im großzügigen und leicht erreichbaren Büro in Frankfurt am Main, bei unseren Kunden und remote im Home-Office
- Hohe Transparenz, schnelle Verantwortungsübernahme und großer Entscheidungsspielraum
- Individuelle fachliche, methodische und persönliche Weiterentwicklung
- Im Büro stehen Getränke sowie regelmäßig Obst zur Verfügung
- Regelmäßiger Team-Austausch und -Events
- Flache Hierarchien
- IT-Ausstattung für mobiles Arbeiten
- Möglichkeit der betrieblichen Altersvorsorge
- Bahncard

Wir freuen uns, die Erfolgsgeschichte der HDP gemeinsam mit Dir fortzusetzen.

Bitte richte Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe von Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin per E-Mail an:

HDP Management Consulting GmbH  
Voltastraße 1  
60486 Frankfurt  
Tel.: 069/977 81-0  
E-Mail: [Bewerbung@HDP-Management.com](mailto:Bewerbung@HDP-Management.com)

