

Managementberater mit Schwerpunkt Vertrieb (m/w)

Managementberatung

Unser Klient ist eine international tätige, unabhängige Managementberatung. Die Berater stehen für Projektergebnisse, die nachhaltigen Nutzen schaffen. Deshalb begleiten sie ihre Kunden - mittelständische Unternehmen ebenso wie öffentliche Organisationen und Großunternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung - von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis zur Verankerung in Prozessen und Systemen. Im Bereich Industrial Goods & High Tech berät unser Klient mittelständische Unternehmen und Großkonzerne der produzierenden Industrie (diskrete Fertigung). Zur Erweiterung dieses Bereichs besetzen wir die Position: **Managementberater mit Schwerpunkt Vertrieb (m/w)**.

Ihre Aufgaben

- Als Managementberater (m/w) mit dem funktionalen Schwerpunkt Vertrieb leiten Sie Beratungsprojekte bei Kunden im Bereich Industrial Goods & High Tech.
- Sie übernehmen die fachliche Führungsverantwortung der Projektmitglieder und verantworten die Steuerung und Umsetzung der Projekteinhalte.
- Sie beraten Kunden der produzierenden Industrie zu allen Fragestellungen im Bereich B2B-Vertrieb, Vertriebsstrategie und -prozesse.
- Darüber hinaus übernehmen Sie erfahrungsbezogen Verantwortung in der Akquisition neuer Kunden und Projekte.
- Intern bringen Sie sich in die (Weiter-)Entwicklung der Beratungsansätze ein und können auch erste Personalverantwortung als Mentor/in übernehmen.

Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften, des (Wirtschafts-)Ingenieurwesens oder der Wirtschaftsinformatik (Master/Diplom).
- Mindestens drei Jahre Erfahrung in der Managementberatung oder alternativ relevante Projekterfahrungen auf Kundenseite im Bereich Vertrieb
- Fundierte Kenntnisse aktueller betriebswirtschaftlicher Methoden und Expertenwissen sowie relevante Erfahrung zu ausgewählten Themenfeldern im Vertrieb wie z.B. Geschäftsmodellentwicklung, Marktsegmentierung/-bewertung, Multi-Channel, Pricing-Strategien und CRM-Gestaltung
- Fundiertes Vertriebs-Know-how im B2B-Umfeld
- Sehr gute Kenntnisse in der produzierenden Industrie
- Erfahrung in der Projektleitung sowie bereits erste Akquisitionsverantwortung

Könnte Sie diese Herausforderung reizen? Dann lassen Sie uns darüber sprechen! Senden Sie uns bitte Ihre Unterlagen unter Angabe eines möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an die **TOPOS Personalberatung München GmbH, Gottfried-Keller-Str. 20, 81245 München, E-Mail: info@topos-muenchen.de**. Unter **+49(0)89-452237-810** steht Ihnen Herr Thomas Holtmann gerne für Ihre ersten Fragen zur Verfügung. Höchste Diskretion sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

