

Wir sind ein Unternehmen mit einem wachstumsorientierten, ehrgeizigen Team im Südosten Münchens.

Wir suchen Persönlichkeiten, die sich für unsere Dienstleistung begeistern. Mitarbeiter, die sich ebenso ambitioniert entwickeln möchten wie wir selbst, ohne dabei den Spaß am Tagesgeschäft zu verlieren.

Senior Berater (m/w)

Ziel: Vermittlung unserer Interim Manager in zeitlich befristete Mandate (sowie ggf. Festanstellungen und MBI-Positionen).

Aufgaben:

- Herstellung von Geschäftsbeziehungen zu (potentiellen) Auftraggebern:
 - Analyse der eigenen Zielgruppe
 - Auf- und Ausbau enger Kontakte zu relevanten Entscheidern (vornehmlich auf Geschäftsführungs- und Bereichsleitungsebene, ggf. Personal- und Einkaufsleitung), ggf. Steuerung des zugeordneten Mitarbeiters aus dem Telefon-Akquise-Team
 - Identifikation und Bedienung aktueller Management-Bedarfe im Zielunternehmen (in interner Zusammenarbeit mit Ihren Kollegen aus der Executive Betreuung)
 - Enge Betreuung der vermittelten Mandate mit dem Ziel einer positiven Projektreferenz und – bei wiederholter Zusammenarbeit
 - Etablierung eines rollierenden Vertriebsprozesses (insbesondere was Wiedervorlage und Handling warmer Kontakte angeht)
- Proaktives routiniertes Reporting :
 - Enge permanente Abstimmung mit der Geschäftsleitung über Ihre konkrete Vertriebstaktik und generelle Strategien
 - Regelmäßiges transparentes Reporting hinsichtlich Ihrer Vertriebsmaßnahmen und Ihres -erfolgs an die Geschäftsleitung (u.a. 3 Monats-Rolling Forecast)
 - Sorgfältige Vor- und Nachbereitung Ihrer Vertriebsaktionen (Termine, Projekte, etc.) mittels unseres CRM-Systems „Salesforce“
 - Kreation und Durchführung von Salesmarketing-Aktionen in Zusammenarbeit mit unserer Marketingabteilung
- Ideengeber für Sales-unterstützende Marketing-Maßnahmen, projektabhängig schnittstellenorientierte Zusammenarbeit mit unserer Marketing-Abteilung

Anforderungen:

- Sichtbare Salespower, Nachweis von Vertriebserefolgen hinsichtlich:
 - Erfolgreicher Akquise von Neukunden
 - Aufbau und Betreuung von Key Accounts
 - Gern auch im internationalen Umfeld
- Sichere empathische Kommunikation:
 - Verantwortungsvoller Umgang mit dem entgegengebrachten Vertrauen Ihrer Ansprechpartner.
 - Besonderes Einfühlungsvermögen für sensible Themen
 - Objektives Urteilsvermögen
- Dienstleistungserfahrung (idealerweise im Personaldienstleistungsumfeld)
- Idealerweise bereits vorhandene Durchdringung von mindestens einer unserer relevanten Zielgruppen

Persönlichkeit:

- Freude an äußerst abwechslungsreichen Aufgaben
- Ehrgeizige, an persönlicher Weiterentwicklung interessierte Persönlichkeit mit hoher Erfolgsorientierung
- Kein Einzelkämpfer, sondern klare Teamorientierung

Unseren Mitarbeitern bieten wir eine – durch unsere Kundenstruktur und damit einhergehende Aufgabenstellungen – wirklich abwechslungsreiche und sicher anspruchsvolle Atmosphäre. Genauso wichtig ist uns aber eine kollegiale Zusammenarbeit, denn wir wissen, nur der gemeinsame Erfolg unserer Mannschaft wird die weitere Entwicklung von Bridge imp positiv gestalten.

Haben Sie Lust dabei zu sein?

Wir freuen uns auf eine detaillierte Darstellung Ihres beruflichen Werdegangs. Dabei interessiert uns besonders, warum Sie gerade mit Bridge imp zusammenarbeiten möchten. Selbstverständlich werden alle Informationen zu Ihrer Person streng vertraulich behandelt.

Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen mit aussagekräftiger Referenzen per E-Mail an: Antje Lenk, AL@bridge-imp.com.

Ihre Fragen beantworten wir gern unter 089-324922-0.