wts Advisory

SALES MANAGER (W/M/D) BUSINESS DEVELOPMENT

DU GESTALTEST BEI UNS

- Du verantwortest in unserem 9-köpfigen Business Development Team eigenständig die Region „SÜD-WEST" mit Fokus auf Baden-Württemberg und teils auch der Schweiz.
- In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnerinnen/Partnern bist Du für den kompletten Sales Cycle unserer Beratungsdienstleistungen entlang der CFO-Agenda zuständig.
- Du berichtest direkt an den Managing Partner & Sprecher des Vorstands.
- Dein Fokus liegt auf der Akquise von Neukunden sowie dem Pflegen und Ausbauen von bestehenden Mandatsbeziehungen über die persönliche und mediengestützte Ansprache.
- Du erstellst zielgerichtete Vertriebspräsentationen und steuerst unsere Berater-Teams von der Mandatsanbahnung, während Ausschreibungsprozessen bis hin zum Vertragsabschluss. Dabei bekommst Du einen tiefen Einblick in unsere breite Mandantschaft - von Start-ups über Mittelständler bis hin zu internationalen DAX-Konzernen.
- Du vertrittst die WTS Advisory auf internen, sowie externen Fachveranstaltungen und wirkst in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Vertriebsveranstaltungen und Webinaren mit.
- Du bist für ein regelmäßiges Sales Reporting und die Pflege des CRM-Systems verantwortlich.
- Hierbei unterstützen Dich Vertriebsassistentinnen/Vertriebsassistenten und Werkstudentinnen/Werkstudenten.

UNSER PLUS FÜR DICH

- Wir bieten Dir eine langfristige Perspektive in einer unverkäuflichen Unternehmensberatung (Stiftung als 100%iger Eigentümer) mit einer unbefristeten Vollzeitstelle.
- Wir leben eine dynamische und offene Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und offener Kommunikation.
- Gestalte Dein Leben flexibler mit unserem hybriden Arbeitsmodell (Remote & modernes, zentral gelegenes Office).
- Wir bieten Dir eine attraktive und leistungsgerechte Bezahlung.
- Für Deine persönliche Weiterbildung stehen Dir ein Mentor sowie ein umfassender Weiterbildungskatalog zur Verfügung.
- Profitiere von vergünstigten Sportangeboten, einem Job-Bike sowie zahlreichen Teamevents und Firmenfeiern.

DARUM BIST DU EINZIGARTIG

- Du bringst ein betriebswirtschaftliches Studium sowie einschlägige Berufserfahrung in einem Beratungsunternehmen (beispielsweise Personalberatung, Wirtschaftsprüfung etc.) oder einem anderen Dienstleistungssektor mit.
- Du hast ein fachliches Grundverständnis für Finance Themen entlang der CFO-Agenda.
- Idealerweise verfügst Du bereits über ein Netzwerk zu Unternehmen und Entscheidern aus dem Finanz- und M&A-Bereich in der Region Süd-West.
- Du überzeugst durch Deine strukturierte und proaktive Arbeitsweise sowie ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse, um die Kommunikation mit unseren internationalen Mandantinnen/Mandanten und Netzwerkpartnerinnen/Netzwerkpartnern zu sichern.
- Einen sicheren Umgang mit den MS Office Produkten, insbesondere MS PowerPoint und MS Excel setzen wir voraus.

lernen + entwickeln
Finanzielle Förderug, Vielfältige Schulungs- & Weiterbildungsmöglichkeiten

zusammen + erfolgreich
Quarterly Meetings, Feiern und Veranstaltungen

leben + arbeiten
Hybrides Arbeiten, Home Office, Teilzeitmöglichkeiten & Sonderurlaube

mobil + zentral
Moderne und zentral gelegene Büros, JobTicket & JobRad

gesund + sicher
Fitnessstudio-Kooperation, Firmenläufe, Yoga & Versicherungspaket u.v.m

Vollzeit
ab sofort

Stuttgart

Eni Kryeziu
+49 711 62007490
eni.kryeziu@wts.de

BEWIRB DICH HIER

wts-advisory.de/karriere

Different. Like you.