

SALES MANAGER (W/M/D) BUSINESS DEVELOPMENT



DU GESTALTEST BEI UNS

- › Du verantwortest in unserem 6-köpfigen Business Development Team eigenständig die Region „SÜD“ mit Fokus auf Bayern oder „NORD“ mit Fokus auf Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern.
- › 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 die Leitung Business Development sowie 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 oder Nord.
- › 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 Förderung, 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**

 **Hamburg,
Hannover, München**

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

BEWIRB DICH HIER



wts-advisory.de/karriere

Different. Like you.