



Jun./Sen. Consultant MS Dynamics 365 CRM / Sales (m/w/d); Ref. Nr. 10027-020

Dienstsitzoptionen: Hamburg, Kiel, Berlin, Köln, Frft./M., München, Stuttgart
(oder alternativ Home-Office Option**, daher kein Umzug erforderlich!)

Beschäftigungsart: Festanstellung / unbefristet / Vollzeit (TZ optional möglich)

Ihre Talente sind gefragt!

Kundenberatung, innovative und individuelle Lösungskonzepte für CRM basiertes Leadmanagement, Salesprozessabbildungen und softwaregestützte Kundenkommunikation, aktive Unterstützung in der Sales und Pre Sales Phase oder kurz gesagt CRM/Sales Beratung auf hohem Niveau sind Dinge, die Ihnen liegen, Sie motivieren und die Ihre Talente ausmachen. Wenn Sie sich jetzt noch für CRM im Allgemeinen und Sales orientierte CRM-Prozesse im Besonderen begeistern und hierbei Ihre Talente bereits unter Beweis gestellt haben sollten Sie Ihre Talente nutzen und sich bewerben!

Wer Sie gerne kennenlernen möchte

Unser Mandant ist ein eigenständiges Unternehmen innerhalb einer weiterwachsenden Unternehmensgruppe. Als Spezialist für MS Dynamics ERP/CRM-Systeme ist es seit über 30 Jahren erfolgreich im Markt etabliert. Über 200 Mitarbeiter an mehreren nationalen / internationalen Stand-

orten stehen ihren Kunden in puncto ERP, CRM, BI und KI-Anwendungen mit professioneller Expertise zur Seite. Mit den MS Dynamics 365 CRM Anwendungen bieten sie ihren Kunden individuell abgestimmte IT-Lösungen für eine optimale Performance ihrer CRM / Marketing Automation und Sales Prozesse. Ihr gemeinsames Ziel: Aus erfolgreichen Kunden zufriedene Partner machen! Hierfür steht das Unternehmen mit seinem Namen und wird dafür von seinen Kunden geschätzt.

Know-how, Mitarbeiterförderung, partnerschaftliches Miteinander, Qualität, Service- und Kundenorientierung sind Garanten des Erfolgs.

Nutzen Sie Ihre Talente als CRM-Consultant Dyn. 365 CRM/Sales und werden Sie Teil des CRM Projektteams.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Wo Ihre Talente gefragt sind

- Sie begeistern Ihre Kunden durch eine überzeugende Kundenberatung und -betreuung in puncto CRM basierter Sales-Prozesse, Lead-/Verkaufsmanagement, Erstellung/Versand von Angeboten sowie Reporterstellung mit Hilfe von BI-Tools.
- Sie erarbeiten Machbarkeitsstudien und kundenindividuelle Lösungskonzepte.
- Sie sind aktiv eingebunden in den Projekten und nehmen an Workshops teil.
- Sie übernehmen bei Erfordernis die Durchführung von Anwenderschulungen.
- Sie unterstützen bei der Einrichtung von Demoversionen i. R. der Sales / Pre Sales Phasen.
- Sie monitoren alle Aufgaben der involvierten internen wie externen Projektteammitglieder.
- Sie übernehmen bei Erfordernis das Change und Claim Management in direkter Abstimmung mit dem Projektleiter.
- Sie sind bereit für gelegentliche Dienstreisen (Reiseanteil: 1 Tag/Monat).



Womit Sie überzeugen

- In erster Linie durch Ihre Talente und Erfahrungen, unterstützt durch ein IT- oder kaufm. Studium. Alternativ kaufm. Ausbildung und/oder fundierte Kenntnisse und Berufserfahrungen im Bereich CRM/Sales oder Software Beratung/Vertrieb.
- Erste Vertriebserfahrungen idealerweise im Mediumfeld oder mit Software-Implementierungsprojekten.
- Erfahrungen in der Anwendung oder Einführung von Sales CRM Systemen oder vglb. Anwendungen wie z. B. Zoho CRM, Sugar CRM, Salesforce, pipedrive.
- Know-how/Erfahrungen mit MS Dynamics 365 Anwendungen, Dynamics CRM oder Microsoft Power Plattform.
- Pluspunkt: Erfahrungen aus der Medienbranche.
- **Was Sie sonst noch auszeichnet:** Spaß am Arbeiten mit Kunden, souveränes Auftreten, ausgeprägte Kundenorientierung, sehr gute Kommunikationsfähigkeiten als auch Fähigkeit, Sachverhalte verständlich darzustellen, schnelle Auffassungsgabe, analytisch-konzeptionelle Stärken, Qualitätsbewusstsein, Ausdauer, eigenverantwortliche wie lösungsorientierte Denk- und Arbeitsweise, Professionalität auch unter Zeitdruck, Teamplayer, fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse.

Was auf Sie wartet

- Herausfordernde Projekte bei nationalen/internationalen TOP Kunden in der Zielbranche.
- Adäquates Gehalt im gehobenen 5stelligen Bereich*.
- 30 Tage Urlaub, Gleitzeit, HomeOffice**, Teilzeit und Firmenwagen optional möglich.
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge.
- Regelmäßige individuell abgestimmte Fort-/ Weiterbildungsangebote.
- Karriereperspektiven je nach Leistung und Eignung.
- Ein wirtschaftlich gesundes, etabliertes wie erfolgreiches Unternehmen mit flachen Hierarchien.
- Freiräume für Ihre Kreativität und Ideen.
- Arbeiten mit neuen Technologien sowie ein Arbeitsumfeld, welches Ihnen eine ausgeglichene Work-Life-Balance ermöglicht.
- Ach ja, nette Kollegen und gemeinsame After-Work Aktivitäten und Events gibt's auch!

* (in Abhängigkeit von Berufserfahrung/Know-how Spektrum)

** (100% Homeoffice gekoppelt mit temporärer Präsenzpflicht pro Quartal i. e. Niederlassung)

Klingt gut? Dann los, Chance nutzen und schnell und unkompliziert bewerben!

Erste Fragen beantworte ich gerne unter +49 (0) 177 - 5800601. Oder einfach einen aktuellen CV inkl. Nennung Gehaltsvorstellung & Verfügbarkeit per Mail an hennemann-personalconsult@t-online.de, z. Hd. Herrn Ralf Hennemann. Diskretion ist selbstverständlich. Eine Weiterleitung von Unterlagen an unseren Mandanten erfolgt explizit nur nach vorheriger Zustimmung Ihrerseits.

Auf Ihre Kontaktaufnahme freue ich mich!

DATENSCHUTZHINWEISE SIEHE: www.hennemannconsulting.de/datenschutz.html

HENNEMANN PERSONAL CONSULT

Joh.-Hintr.-Wichern-Str. 19, 50226 Frechen | Fon: +49 (0) 2234-279 380 | Mobil: +49 (0) 177-5800 601 | Mail: hennemann-personalconsult@t-online.de