

STELLENAUSSCHREIBUNG

CLIENT LEAD* für den sich im Aufbau befindlichen Geschäftsbereich „Architecture & Agility Advisory“

STANDORTE

Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt a. M., Stuttgart oder München
(Homeoffice bundesweit möglich)

UNTERNEHMEN

Unser Auftraggeber ist eine mittelständische, derzeit mehr als 350 Mitarbeiter zählende, innovative IT-Beratungsgesellschaft mit flachen Hierarchien, deren Kernkompetenz im Bereich Konzeption/Strategie/IT-Architektur liegt. Dabei steht die Digitalisierung im Fokus. Die Beratungsleistungen reichen von der Entwicklung innovativer digitaler Businessmodelle über die Konzeption tragfähiger IT-Strategien und deren Überführung in konkrete technische Lösungen bis hin zur Umsetzung. Jeder dritte DAX-Konzern, die wichtigsten Bundesbehörden sowie innovative Mittelständler zählen zu den Kunden.

Derzeit baut unser Auftraggeber einen neuen Geschäftsbereich „Architecture & Agility Advisory“ auf und sucht für dieses Team einen im Vertrieb von technischen Consulting-Lösungen erfahrenen Client Lead.

AUFGABEN UND ANFORDERUNGEN

Im Geschäftsbereich „Architecture & Agility Advisory“ werden Beratungsleistungen rund um Methodik und Technologie in der Software-Bereitstellung gebündelt, von der Anforderungsanalyse bis hin zum Betrieb. Die Berater sorgen dafür, dass ihre Kunden durch die Modernisierung von Entwicklungsmethoden Wettbewerbsvorteile von 40% und mehr erzielen können.

Als Client Lead übernehmen Sie die Verantwortung für einen Großkunden oder einen Kundenkreis im mittelständischen Umfeld, den sie kontinuierlich weiterentwickeln. Sie sind *der* oder *die* Ansprechpartner/in für den Kunden in allen Vertriebsbelangen, bringen aber auch technisches Verständnis für moderne Entwicklungsmethoden, -prozesse und -techniken mit, sodass Sie Ihren Kunden von Pre-Sales-Gesprächen bis zu In-Life-Aktivitäten eigenständig Wege zu moderneren Methoden (Agilität, DevOps, PaaS etc.) aufzeigen können.

Folgende Kenntnisse und Erfahrungen passen gut zu der Ausschreibung:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium
- Langjährige, einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Consulting-Dienstleistungen
- Erfahrung sowohl in der Akquise als auch in der langfristigen Betreuung und Weiterentwicklung von Kunden im mittelständischen und/oder Large Enterprise-Umfeld

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

- Fundierte Kenntnisse moderner Entwicklungsmethoden-, -prozesse und –techniken
- Ein sehr gutes Kommunikationsvermögen in Deutsch und Englisch
- Freude daran, das eigene Umfeld selbst gestalten zu können

Unser Auftraggeber bietet Ihnen neben einem innovativen Umfeld

- die Möglichkeit, von Anfang an den neuen Geschäftsbereich mitzugestalten
- viel Raum für eigene Ideen
- ein Mentoring zum Einstieg in das Unternehmen sowie ein auf Ihre bisherigen Erfahrungen und Weiterentwicklungswünsche zugeschnittenes Weiterbildungsangebot in der eigenen Akademie
- ein attraktives, transparentes Vergütungskonzept

Interessiert Sie diese Position? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter der Kennziffer 1205 per E-Mail oder Ihre telefonische Kontaktaufnahme! Frau Nikola Hänsel und Nadine Knut-Anker stehen Ihnen für Fragen zur Verfügung und informieren Sie gerne ausführlich über Unternehmen und Position.

KONTAKT

Nikola Hänsel

Tel. 0211 56 30 98-22

haensel@mueller-personalberatung.de

Nadine Knut-Anker

Tel. 0211 56 30 98-23

knut-anker@mueller-personalberatung.de

Müller und Partner Unternehmensberater

Feldstraße 21

40479 Düsseldorf

www.mueller-personalberatung.de

*Selbstverständlich handelt es sich um geschlechtsneutrale Ausschreibungen. Für uns und unsere Kunden zählt ausschließlich Ihre fachliche Qualifikation.