

Senior Business Development Manager (m/w/d) DACH

(875)

📍 Standort: München 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit

Für unseren Zielunternehmen, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich der **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in **Vollzeit**:

Senior Business Development Manager (m/w/d) DACH

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für den Vertrieb komplexer SaaS- und Enterprise-Softwarelösungen in der DACH-Region sowie Gewinnung neuer Großkunden und Ausbau bestehender Accounts zur nachhaltigen Steigerung von Umsatz und Profitabilität
- Aufbau und Entwicklung von Enterprise-Kundenbeziehungen auf C-Level sowie Durchführung von lösungsorientierten Beratungs- und Verkaufsprozessen
- Identifikation neuer Geschäftspotenziale durch gezielte Bedarfsanalysen und Positionierung skalierbarer SaaS-Lösungen mit klarem Business-Mehrwert
- Entwicklung und Umsetzung strategischer Go-to-Market- und Account-Pläne zur langfristigen Kundenbindung und Expansion innerhalb bestehender Accounts
- Repräsentation des Unternehmens im Enterprise-Umfeld durch Teilnahme an Branchenveranstaltungen sowie Ausbau eines starken Netzwerks aus Kunden und Partnern
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams wie Pre-Sales, Customer Success und Produktmanagement sowie Steuerung von Pipeline-, Forecast- und Closing-Prozessen

Ihr Profil

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im technologieorientierten B2B-Vertrieb, insbesondere im Verkauf von Software-, SaaS-, IaaS- oder OT-Plattformlösungen an Enterprise-Kunden und Großunternehmen – bevorzugt Vertriebsregion DACH
- Ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsstärke im Umgang mit Entscheidern auf VP- und C-Level
- Fundierte Erfahrung mit modernen Vertriebsframeworks, sowie strukturierte Vorgehensweise im Enterprise-Sales
- Nachweisbare Vertriebsserfolge mit stark ausgeprägter Hunter-Mentalität, hoher Eigenmotivation und klarer Ergebnisorientierung
- Unternehmerisches Denken, analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie Fähigkeit, selbstständig in einem dynamischen und wachstumsorientierten Umfeld zu agieren
- Wohnsitz in Deutschland zwingend erforderlich
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das können Sie erwarten

- **Gehalt je nach Qualifikation und Berufserfahrung inkl. Sonder- und Erfolgszahlungen (sehr attraktives Paket)**
- **Direktvermittlung – Keine Zeitarbeit**
- **Intensive und strukturierte Einarbeitung**
- Kompetente und bestmöglich gestaltete Berufsberatung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): kaufmännisch

[Impressum](#)

