

SENIOR CONSULTANT

Strategieberatung Vertrieb

Beratung macht Ihnen Spaß und Sie arbeiten sich gerne in neue Kundenanforderungen ein. Die Entwicklung von Vertriebsstrategien in (inter-)nationalen Projekten für erste Adressen der europäischen Wirtschaft fordert Sie heraus. Projekte in wechselnden Branchen und mit immer wieder anderen Produkten und Dienstleistungen finden Sie spannend.

Dann machen Sie den nächsten Schritt und werden Sie Teil unseres Teams!

Das bringen Sie mit

- ein abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- mindestens 4 Jahre Berufserfahrung, möglichst in der strategischen Unternehmensberatung (auch inhouse) und/oder Strategieentwicklung eines internationalen Konzerns oder als Assistent/in des CEO
- ausgewiesene Erfahrung in der Durchführung, idealerweise Leitung, von strategischen Projekten, vorzugsweise mit Vertriebs- und/oder eCommerce-Schwerpunkt
- nachgewiesene Methoden- und Projektmanagementkompetenz sowie sehr gute Strukturierungs- und Analysefähigkeit
- eigenständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise, Reisebereitschaft (gelegentlich)
- hohe Sozialkompetenz und gute Teamfähigkeit, gepaart mit Neugierde und ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit
- verhandlungssichere Englischkenntnisse und sehr gute MS Office-Kenntnisse

Ihre Perspektive

- eigenständige Durchführung von strategischen Projekten für unsere Kunden
- Entwicklung zukunftsorientierter Vertriebsstrategien bei spannenden Unternehmen
- Zusammenarbeit in einem hoch engagierten Team
- flache Hierarchien und aktive Mitgestaltungsspielräume
- attraktive Vergütungs- und Partnermodelle
- attraktiver und zentraler Bürostandort mitten in Wiesbaden

Verwirklichen Sie gemeinsam mit uns Ihre Pläne.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung - bevorzugt per E-Mail an karriere@d-v-s-b.de - mit Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihres Gehaltswunsches.

Kontakt

DVS B Consulting GmbH, Luisenplatz 1, 65185 Wiesbaden, Telefon 0611-96 97 00 -0

www.d-v-s-b.com