

Wir sind heute [movers] und morgen [shapers].

Als [movers] sind wir strategische und überzeugende Vordenker*innen in einer der führenden europäischen Management- und Technologieberatungen. Wir unterstützen unsere Kunden, treiben Ideen voran und inspirieren. Als [shapers] formen wir konkrete Lösungen und gestalten Prozesse. Wir nutzen innovative Technologien und eröffnen so neue Wege. So ist jede*r von uns stets beides: [mover & shaper]. Gemeinsam sind wir in Deutschland und Österreich rund 2.400 [movers & shapers] und uns alle eint das Ziel, mithilfe innovativer Technologien unsere Zukunft und die unserer Kunden in einem digitalen Europa erfolgreich zu gestalten.

Vielfalt ist eine wichtige Grundlage unserer Unternehmenskultur. Wir möchten ein inklusives Umfeld schaffen, das die Diversität all unserer Mitarbeitenden berücksichtigt und in dem Du Dich bestmöglich entfalten kannst. Denn wir bei Sopra Steria sind davon überzeugt, dass Deine Individualität der Schlüssel zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg ist.

Bist Du auch ein [mover & shaper]? Dann suchen wir Dich unbefristet als:

Professional

Account Manager Luft- und Raumfahrt (m/w/d)

Das erwartet Dich als [mover & shaper]

- Aktive Marktbearbeitung, u. a. aktive und intensive Betreuung unserer Bestandskunden als auch Neukundenakquise in Deutschland
- Ermittlung der Kundenbedürfnisse sowie Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Technische und kaufmännische Kundenberatung hinsichtlich unserer Modernisierungsangebote
- Kalkulation und Ausarbeitung von Angeboten sowie Angebotsübergabe und -nachverfolgung
- Eigenverantwortliche Führung von Vertragsverhandlungen
- Zukunftsorientierte Weiterentwicklung von innovativen Kundenlösungen und Vertriebsstrategien
- Beobachten, Identifizieren und Entwickeln neuer Märkte und Markttrends für die Aerospace Branche
- Mitwirkung bei Kundenevents, Informationsveranstaltungen, Roadshows und Messen
- Teamarbeit auf internationaler Ebene innerhalb unseres Aerospace Verticals

Das macht Dich zum [mover & shaper]

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Fundierte Berufs-/Beratungserfahrung im Bereich Vertrieb für die Branche Aerospace
- Teamfähigkeit, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, Kundenorientierung und ein gutes analytisches Verständnis
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Vertrieb heißt Flexibilität: Dein Einsatz richtet sich nach unseren Kunden und beinhaltet sowohl hybrides Arbeiten als auch den Einsatz vor Ort beim Kunden

Das bieten wir [movers & shapers]

- Weiterbildung: umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen sowie vielfältige Entwicklungsperspektiven innerhalb des Unternehmens
- Work-Life-Balance: Arbeitszeitkonto, hybrides und ortsflexibles Arbeiten innerhalb von Deutschland und bis zu 21 Tage pro Jahr in definierten EU-Ländern, Familienservice, Firmenfitness sowie die Möglichkeit zu einem Sabbatical
- Flexible Urlaubsgestaltung: 30 Tage Urlaub und die Möglichkeit zur individuellen Erhöhung oder Verringerung des jährlichen Urlaubs um bis zu 5 Tage
- IT-Equipment: Wir unterstützen Dich bei der Ausstattung von benötigtem Zusatz-Equipment für ein optimales ortsflexibles Arbeiten
- Selbst fahren: Firmenwagen und Dienstfahrrad per Gehaltsumwandlung
- Unser Beitrag: konzernweites Stipendienprogramm für junge Menschen in Indien und viele weitere Corporate-Responsibility-Projekte in den Bereichen Bildung, Beschäftigung und digitale Inklusion

- Unser Mindset: Teamspirit, offene Türen, Duzkultur, gelebte Vielfalt

Ansprechpartner*in

Steffi Smolka

steffi.smolka@soprasteria.com

Sopra Steria
Hans-Henny-Jahnn-Weg 29
22085 Hamburg