
SALES MANAGER NEUKUNDENGESCHÄFT (M/W/D)

Im Auftrag einer auf führende Finanzdienstleister fokussierten Fach- und IT-Beratung mit Sitz in Frankfurt am Main suchen wir einen erfahrenen Sales Manager (w/m/d).

Das Unternehmen zählt zu den renommierten Beratungsadressen im deutschsprachigen Finanzsektor. Es begleitet Banken und Asset Manager bei der Modernisierung von Geschäftsmodellen, bei der Umsetzung aktueller Trendthemen, der Innovation skalierfähiger Plattformen und bei der Umsetzung komplexer Projekte in Bereichen wie Regulatorik und in der Prozessberatung. Unser Kunde ist spezialisiert auf die Beratung in den Kerngeschäftsfeldern Kredit, Wertpapiergeschäft und Zahlungsverkehr bei führenden Instituten der Branche.

Als Teil einer nachhaltigen Wachstumsstrategie soll das Neukundengeschäft weiter ausgebaut werden – dafür suchen wir Sie.

Ihre Aufgaben

Als Sales Manager (m/w/d) verantworten Sie den strukturierten Auf- und Ausbau von Neugeschäft und Kundenbeziehungen in einem anspruchsvollen Beratungsumfeld. Sie identifizieren Potentiale bei Ihren Kunden, entwickeln individuelle Vertriebsstrategien und positionieren maßgeschneiderte Lösungsansätze bei den Entscheidungsträgern.

- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden im Umfeld von Banken und Asset Managern
- Entwicklung und Umsetzung einer vertriebsstrategischen Roadmap für den Marktausbau
- Analyse von Geschäftsmodellen, Herausforderungen und Zielbildern potenzieller Kunden
- Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu relevanten Stakeholdern – von Fachbereich bis C-Level
- Steuerung von Angebots- und Pitch-Prozessen in enger Zusammenarbeit mit Delivery-Teams
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbstrends sowie Ableitung von Wachstumschancen
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen, Messen und Kundenevents

Das bringen Sie mit

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Beratungs-Dienstleistungen oder IT-Lösungen im Financial Services Sektor
- Idealerweise Erfolgsnachweise im Aufbau von Neukundengeschäft sowie in der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern
- Verständnis aktueller Branchenthemen: Regulatorik, Digitalisierung, Transformation, Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäft etc.
- Ausgeprägte kommunikative Stärke und sicheres Auftreten auf Top-Management-Ebene
- Idealerweise Netzwerk bei Key Executives der Finanzdienstleistungsbranche
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Perfekte Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse

Sie übernehmen eine unternehmerische Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum in einem hochspezialisierten Beratungshaus – geprägt von flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungswegen und einem ausgeprägt kollegialen Miteinander.

Im Unterschied zu klassischen Vertriebspositionen stehen Sie nicht unter permanentem Verkaufsdruck: Ihr Erfolg wird nicht an individuellen Abschlüssen gemessen, sondern am nachhaltigen Aufbau von Kundenbeziehungen. Das Management weiß, dass Vertrauensaufbau und Geschäftsentwicklung im Financial-Services-Umfeld Zeit und Ausdauer erfordern.

Sie arbeiten mit einem exzellenten Kundenportfolio und profitieren von der erstklassigen Marktreputation des Unternehmens. In nahezu allen relevanten Instituten der Finanzdienstleistungsbranche bestehen belastbare Referenzen und erfolgreiche Projektbeispiele.