

In der digitalen Transformation vereint Vision11 strategisches Denken, konzeptionelle Methodik und Umsetzung mit erstklassigem technologischem Wissen. Wir liefern unseren Kunden zu jedem Zeitpunkt innovative Lösungen mit nachhaltigem Erfolg. Das beweisen unsere Mitarbeiter Tag für Tag in jedem einzelnen Detail ihrer Aufgaben. Sei es im Zusammenspiel von Strategiekonzept und Implementierung oder bei der präzisen Erstellung einer technischen Schnittstelle – durch qualitativ hochwertige Lösungen stellen wir sicher, dass unsere Arbeit einen wertvollen Beitrag zu Ihrem Unternehmenserfolg leistet.

## LEAD / BUSINESS DEVELOPMENT CRM IN DÜSSELDORF (M/W)



*Im Rahmen weiterer Wachstumspläne bauen wir einen neuen Standort in Düsseldorf auf. In Deiner Rolle als Lead bzw. im Business Development bist Du dafür verantwortlich die Niederlassung und das Team aufzubauen sowie unser Kundennetzwerk zu erweitern und Projekte voranzutreiben.*

**Sergej Plovs, Managing Director**

### Dabei benötigen wir Deine Unterstützung:

- Aufbau einer Niederlassung sowie erfahrener Professionals
- Übernahme von Kunden- bzw. Projektverantwortung
- Reporting direkt an die Geschäftsführung
- fachliche Führung von Projektteams
- Entwicklung bestehender und Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Operatives und strategisches Projektmanagement: von der Planung bis zum Abschluss von CRM Projekten
- Sicherung der Nachhaltigkeit der Erfolge – beratende Unterstützung des Kunden bei dem Ziel, im Bereich CRM in der „Champions League“ zu spielen
- Verbesserung des Kundenservices, mehr Umsatz durch mehr Vertragsabschlüsse
- Analysieren, Modellieren und Optimieren von Geschäftsprozessen mit Hilfe modernster CRM-Technologien
- Strategische Beratung der Fachbereiche Marketing, Sales, Service und IT rund um digitale Transformation
- Konzeption von Geschäftsanwendungen, Weiterentwicklung von Geschäftsstrategien und Durchführung von CRM Implementierungsprojekten
- Vorbereitung und Durchführung von Workshops für Kunden und Interessenten
- Kundenindividuelle Prozess- und Technologie-Beratung
- Reisebereitschaft zu 50%

### Wen wir suchen:

- CRM-Erfahrung, idealerweise mit deren Prozessen im Marketing, Vertrieb und Service
- Kenntnisse in den gängigen CRM Systemen wie z.B. Salesforce, SAP, Microsoft oder ähnliches
- Technisches Know How im Bereich System Architektur und Integration
- Bereitschaft, sich in neue CRM-Themengebiete tiefgreifend einzuarbeiten und anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen
- Freude an der projektbezogenen Zusammenarbeit mit unseren Kunden
- Erfahrung im Management von komplexen technischen Projekten
- Idealerweise besitzt Du bereits Führungserfahrung oder möchtest diesen Schritt als nächsten Step Deiner Karriere in Angriff nehmen
- Ausgeprägtes analytisches und strukturiertes Denkvermögen
- Hohe Kundenorientierung und Beratungskompetenz
- Engagierte, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise in Verbindung mit aktiver Teamarbeit
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- **Bonus:** Eigenes Netzwerk im Großraum Düsseldorf vorhanden

### Benefits bei Vision11:

 Mitarbeiter Events

 Firmenwagen

 Office Hunde

 Zentrales Office

 Home Office

 Coaching

 Flexible Arbeitszeiten

 Firmenhandy

 Gesundheitsmaßnahmen

### Kling interessant?

Dann schick uns Deine Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und Lebenslauf) mit der Angabe Deines Starttermins und Deiner Gehaltsvorstellung per Mail an Marina Damjanovic [karriere@visioneleven.com](mailto:karriere@visioneleven.com)