



Territory Sales Manager/Gebietsverkaufsleiter (m/w) **– ERP-Softwarelösungen** **In Frankfurt oder Köln**

Die Epicor Software Corporation (seit Kurzem mit Activant Solutions Inc. verbunden) ist ein weltweit führender Anbieter von Softwarelösungen für die Fertigungsindustrie, den Vertrieb, den Einzelhandel und Dienstleistungsunternehmen.

Mit fast 40 Jahren kombinierter Erfahrung in der Betreuung von mittelständischen Unternehmen und Geschäftsbereichen von Global-1000-Unternehmen hat Epicor mehr als 33 000 Kunden in über 150 Ländern. Die Geschäftsanwendungen von Epicor für Enterprise Resource Planning (ERP), Point of Sale (POS), Supply Chain Management (SCM) und Human Capital Management (HCM) helfen Unternehmen, ihre Effizienz und Profitabilität noch zu steigern.

Durch seine bewiesene Innovationskraft, seine Branchenkenntnis und höchste Qualitätsansprüche inspiriert Epicor seine Kunden, sich einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil aufzubauen. Zudem bietet Epicor das, wonach lokale, regionale und globale Unternehmen heutzutage verlangen – einen einzigen Ansprechpartner für alle Angelegenheiten. Neben dem Hauptsitz in Kalifornien verfügt das Unternehmen über Filialen und Niederlassungen auf der ganzen Welt.

Als Territory Sales Manager/Gebietsverkaufsleiter (m/w) von Epicor betreuen Sie den gesamten Verkaufszyklus von Epicor 9, einer der technisch ausgereiftesten und funktionsreichsten ERP-Lösungen, die heutzutage auf dem Markt sind. Angesichts der vielen Referenzen von Blue-Chip-Unternehmen und unserem Bestreben, erhebliches Wachstum auf dem deutschen Markt zu erzielen, ist dies der ideale Zeitpunkt, sich unserem Unternehmen anzuschließen. Mittlerweile sind wir der sechstgrößte ERP-Anbieter der Welt, doch an diesem Punkt wollen wir längst noch nicht stehen bleiben.

Wir suchen nach einem/einer ambitionierten und leidenschaftlichen Verkäufer/-in, wissen jedoch auch, dass jede/-r Einzelkämpfer/-in ein Team braucht, das ihn/sie unterstützt. Es wird Sie also freuen zu erfahren, dass unsere Teams für Marketing, Leadgenerierung und Presales zu den Branchenbesten gehören.

Erfolgreiche Kandidaten/Kandidatinnen sind wahrscheinlich bereits für einen ERP-Anbieter oder -Wiederverkäufer mit Geschäftsabschlüssen im Bereich von € 200.000 bis € 1.000.000 tätig. Optimal sind Produkte wie Microsoft Dynamics AX, QAD, IFS, Exact, Lawson, Movex und Infor.

Ihr Ziel ist der Verkauf von Softwarelösungen, Dienstleistungen, Instandhaltung und sonstiger Ertragsströme wie SaaS. Mit unseren gestaffelten Bonusplänen hat der/die fähige Kandidat/-in die Möglichkeit, von den großzügigen Belohnungen zu profitieren, die mit Erfolg einhergehen.

Wenn Sie also auf der Suche nach einer neuen, spannenden Herausforderung mit grenzenlosen Chancen sind, neue Kunden gewinnen und Teil eines ausgezeichneten globalen Teams werden wollen, ist es Zeit, sich mit Epicor in Verbindung zu setzen.

Bewerben Sie sich jetzt über unsere [Karriere-Seite!](#)

Epicor Software Deutschland GmbH

Hanauer Landstraße 291
60314 Frankfurt am Main

www.epicor.com