



STELLENANGEBOT

Account Director (d/m/w)

Anforderungen

- Universitätsabschluss (BWL)
- 5 Jahre Berufserfahrung in der Technologieberatung
- Nachgewiesener Erfolg in der Vermarktung von Beratungsleistungen
- digitaler Transformationsprogramme
- Eigenes Netzwerk an C-Level Kontakten in der DACH-Region
- Kommunikativ und präsentationssicher
- Hohe Eigenmotivation
- Fließend in Deutsch und Englisch (Businessniveau), weitere europäische Fremdsprachen von Vorteil

📍 Frankfurt / Remote 🗑️ Ab 5 Jahren Berufserfahrung

The Hackett Group ist ein führendes Strategieberatungsunternehmen, das in der DACH-Region bereits bestens etabliert ist. Der Account Director (m/w/d) vermarktet sämtliche Dienstleistungen der Gruppe (Performance Benchmarking, Transformationsprojekte und Beratungsleistungen) an Unternehmen in der DACH Region – vom internationalen Mittelstand bis hin zu DAX-Unternehmen. Beziehungen zu C-Level Kontakten werden systematisch auf- und ausgebaut. Eine spannende Networking- und Vertriebsfunktion mit Kontakten auf höchstem Level!



The Hackett Group

Unternehmen weltweit stehen vor großen Herausforderungen: Digitales Wachstum, die Erweiterung von Geschäftsfeldern und die Steigerung des Business Values – sowohl intern als auch extern – stehen ganz oben auf der Agenda. Gleichzeitig verstärken externe Faktoren wie steigende Inflation, Cyber Risk, War of Talent, der Pandemieverlauf und die aktuellen Kriegereignisse in der Ukraine die Unsicherheit in den Märkten.

The Hackett Group, Inc., ein führendes Strategie-Beratungsunternehmen (Umsatz 2021: €239,5 Mio., 1.047 Mitarbeiter), unterstützt globale Unternehmen mit Hilfe von Performance Benchmarking, Best Practice Implementierungen und IP-gestützter Transformationsberatungsprojekte darin, erstklassige Leistungen in allen G&A-Funktionen (einschließlich Finanzen, Beschaffung, HR, IT) zu erzielen. Gerade jetzt.

Neben den erfolgreichen Kernbereichen Business Transformation, Enterprise Performance Management, Working Capital Management und Global Business Services hat The Hackett Group ein einzigartiges Benchmarking-System entwickelt: Systematisch wurde erfasst, wie die besten Unternehmen der Welt Ergebnisse in den verschiedenen Geschäftsbereichen erzielen. Hieraus entstand eine umfangreiche Datenbank an intellektuellem Eigentum, mit Hilfe derer global aktive Unternehmen die Performance ihrer Geschäftsbereiche messen und nachhaltig steigern können. Weltweit hat The Hackett Group bereits mehr als

16.500 Benchmarking Projekte mit Großunternehmen, Behörden und staatlichen Einrichtungen durchgeführt, darunter 93 % der im Dow-Jones-Index geführten Firmen, 89 % aus der Fortune 100-Liste, 83 % aus dem DAX 30- sowie 57 % aus dem FTSE 100-Index.

Spezialisierte Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, Business Operations, Finance, Human Capital Management, Einkauf und Beschaffung sowie Informationstechnologie runden die Leistungen von The Hackett Group ab. Die Implementierung von Anwendungen wie OneStream oder COUPA ermöglicht es, potenzielle Effizienzsteigerungen zu identifizieren, Compliance in der Lieferkette zu gewährleisten, Einsparungen zu ermitteln und Innovationen zu nutzen.

Die europäische Praxis von The Hackett Group ist in den Bereichen Transformation, Benchmarking und Beratung bereits bestens etabliert. Für den Ausbau des DACH-Geschäfts werden talentierte und motivierte Führungskräfte gesucht, die im Erfolg von The Hackett Group eine maßgebliche Rolle spielen möchten.



Account Director d/m/w

Nach einem Rekordumsatz im Jahr 2021 will The Hackett Group den Erfolg in der DACH-Region weiter ausbauen. Hierin wird der Account Director DACH eine entscheidende Rolle spielen: Als tragender Pfeiler des Vertriebs in der Region etabliert er/sie Beziehungen zu Kunden auf höchster Ebene und vermarktet erfolgreich das komplette Dienstleistungsportfolio der Gruppe. Dabei steht die Mission von The Hackett Group stets klar im Vordergrund: Unternehmen zu herausragenden Leistungen zu verhelfen.

Auf Basis eines bestehenden (Branchen-)Netzwerk von C-Suite-Kontakten in der DACH-Region sowie internationaler Leads werden Kontakte zu Key Stakeholdern (CEO, CFO, CIO, CHRO, CPO) gelegt und bestehende Kundenbeziehungen systematisch ausgebaut. Die Zielgruppe reicht hierbei von mittelständischen Firmen bis hin zu DAX- Unternehmen.

Hierbei hat der Account Director mehrere Hüte auf: einerseits kennt er/sie die komplette Dienstleistungspalette von The Hackett Group aus dem Effeff, andererseits hat er/sie ein sicheres Auge für die Bedürfnisse des Kunden und entscheidet selbstständig, welche Dienstleistung(en) und Anwendung(en) zu einer Verbesserung der bestehenden Performance in Schlüsselbereichen beitragen können.

Nach Analyse der individuellen Herausforderungen und des Unterstützungsbedarfs werden geeignete Dienstleistungen für den Kunden ausgewählt und in wettbewerbsfähige Angebote umgewandelt. Hierzu gehören Veränderungs-/Transformationsprogramme für sämtliche G&A-Funktionen (einschließlich Finanzen, Beschaffung, HR, IT), Benchmarking sowie Beratungsleistungen, die im Rahmen einer mehrjährigen Mitgliedschaft angeboten werden.

Erfahrung und nachweislicher Erfolg im Verkauf von Beratungsleistungen und Transformationsprogrammen und die Fähigkeit, auf Top-Level-Niveau sicher zu kommunizieren und präsentieren sollte der Stelleninhaber/die Stelleninhaberin ebenso im Gepäck haben wie ein gesundes Maß an Ehrgeiz und eine hohe Leistungsbereitschaft. Belohnt wird er/sie mit einer Aufgabe mit sehr viel Gestaltungsspielraum und Entscheidungsfreiheit, der Möglichkeit, mit einem international erfolgreichen Unternehmen zu wachsen sowie einem attraktiven und leistungsorientiertes Gehalt.

Der Account Director berichtet an den Managing Director DACH und ist Teil eines europäischen Teams, das bei internationalen Projekten eng zusammenarbeitet.

Eine großartige Chance für erfahrene Verkaufs- und Kommunikationstalente, die eine vielseitige und abwechslungsreiche Herausforderung suchen!

Interessiert? The Hackett Group hat Top of Minds mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte Oliver Tonnar unter oliver.tonnar@topofminds.com.

