

Stellangebot bei Talogy

Client Partner (d/m/w)*



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidatenprofil

- Ab 5 Jahren Erfahrung im Client Management, Vertrieb bzw. Business Development
- Gute analytische und strategische Fähigkeiten
- Ausgeprägte Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und Beratungsfähigkeiten
- Lösungsorientierte, pragmatische Herangehensweise
- Erfahrung mit CRM-Systemen, sicherer Umgang mit MS Office
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

 **Ratingen / hybrid oder remote**

Talogy ist führender Anbieter von Talentmanagement-Lösungen, die in über 10.000 Unternehmen weltweit dazu beitragen, Belegschaften erfolgreich und effizient weiterzuentwickeln. Auf Basis von psychologischem Fachwissen und zukunftsweisender Technologie konzipiert Talogy individuelle Beurteilungs- und Entwicklungsprogramme, um es Unternehmen auf Datenbasis leicht zu machen, fundierte Entscheidungen über Einstellungen zu treffen sowie Mitarbeiterleistungen zu fördern und Führungsqualitäten zu verbessern.

Über Talogy

Die Ursprünge des Unternehmens liegen über 75 Jahre zurück: 1946 konzipierten vier US-amerikanische Psychologiepioniere Initiativen, um es jungen Erwachsenen und Kriegsveteranen zu ermöglichen, den Job zu finden, der zu ihrer Persönlichkeit passt.

Aus den gewonnenen Erkenntnissen entwickelten sie in den 1960er Jahren erste fundierte Assessment-Lösungen, die noch heute eine herausragende Rolle im globalen Talent-Management spielen. Teils unabhängig voneinander etablierten diese Pioniere und weitere Spezialisten später in eigenen Unternehmen neue, effiziente Lösungen für Talent-Assessment und -Management auf den globalen Märkten. 2017 schlossen sich schließlich viele dieser Unternehmen zu Talogy zusammen, um ein gebündeltes Potenzial für überlegene Lösungen zur Beurteilung und Entwicklung von Mitarbeitenden anbieten zu können. Dreh- und Angelpunkt dabei ist der einzelne Mensch mit seinen Talenten und seiner Persönlichkeit. Diese maximal menschenzentrierte Ausgangsbasis macht die Lösungen von Talogy weltweit überlegen und das Unternehmen zum globalen Marktführer.

Um die besten Talente zu gewinnen, zu entwickeln und langfristig zu halten, gibt Talogy seinen Kunden technologiebasierte, emotional intelligente Entscheidungs- und Managementhilfen an die Hand. Tools von Talogy sind individuell designt und können modular angepasst werden. Darüber hinaus können sich Kunden auf die Expertise empathischer Talogy Consultants verlassen – aus ihren vielfältigen Backgrounds und Erfahrungen, Best-Practice-Forschungsmethoden und bewährten wissenschaftlichen Erkenntnissen entwickeln sie maßgeschneiderte Assessment- und Entwicklungsprogramme, um über den gesamten Talent-Lebenszyklus auf allen Unternehmensebenen den Aufbau einer überlegenen Belegschaft sicherstellen.





Kontinuierliche Innovation auf Basis fortschrittlicher Analytik und KI garantiert, dass Talogy zu jeder Zeit zukunftsorientierte Lösungen anbieten kann, die wirksame Antworten auf die vielfältigen Herausforderungen dynamischer Märkte sind. Mit Hauptsitz in den Vereinigten Staaten agiert das Unternehmen mit Hunderten von Experten in Nordamerika, Asien und Europa. Zum Ausbau seines Erfolgs in Deutschland und angrenzende Regionen sucht Talogy jetzt weitere Verstärkung.



Client Partner (d/m/w)*

Im deutschen Team von Talogy ist der Client Partner Spezialist für die Geschäftsentwicklung und kümmert sich vorrangig um die Gewinnung und den Ausbau von Kunden-Partnerschaften. Die Rolle trägt entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei, indem die jeweils richtigen Talogy-Produkte und Beratungslösungen für die Bedürfnisse einzelner Kunden identifiziert werden und den Vertriebsteams der Weg geebnet wird, neue oder zusätzliche Abschlüsse zu tätigen. Der Client Partner arbeitet eng mit Vertrieb und Marketing zusammen.

Die Rolle umfasst:

- Identifizierung neuer Business-Chancen
- Aufbau neuer sowie Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Qualifizierung von Leads nach Talogy-Richtlinien mit ROI Forecast
- Unterstützung der Vertriebsteams beim Scoping
- Präsentation von Talogy als Weltmarktführer gegenüber Prospects und überzeugende Argumentation der Vorteile von Talogy-Lösungen
- Verantwortung für die Aktualität des CRM-Datenbestands

Herzstück der Arbeit ist das strategische Account Management sowie die Unterstützung von Kolleginnen und Kollegen bei der Entwicklung von New Business innerhalb der deutschen Gruppe. Der Client Partner berichtet an den European Business Development Director. Die spannenden Aufgaben im hochdynamischen Umfeld von Talogy sind für gut organisierte Kandidaten geeignet, die es gewohnt sind, mehrere Projekte parallel zu managen und erfolgreich abzuschließen. Frühere Erfahrungen in der Talentmanagementbranche sind willkommen, aber nicht zwingend erforderlich. Wesentlich sind Bereitschaft und Freude, mit anderen Menschen im Team zu arbeiten und gemeinsam Großes zu erreichen.

Die Vollzeitstelle ist unbefristet, bietet die Möglichkeit zum Homeoffice und setzt Reisebereitschaft voraus. Fester Bestandteil sind Besuche von Kunden und den Talogy-Büros der jeweiligen Region, um an Besprechungen und Veranstaltungen teilzunehmen, im Team zusammen zu arbeiten oder an Workshops teilzunehmen.





Interessiert?

Talogy hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte annabonge@topofminds.com.



TOP OF MINDS
Executive Search