

Als SEVEN PRINCIPLES GROUP mit Hauptsitz in Köln stehen wir als strategischer Partner an der Seite unserer Kunden, wenn es um erfolgskritische IT-Infrastrukturen, Systeme und Anwendungen geht. Unser Ziel ist es, die digitale Souveränität und Wettbewerbsfähigkeit europäischer Organisationen zu stärken und neue Maßstäbe in der IT-Welt zu setzen. Dabei unterstützen wir Groß- und mittelständische Unternehmen sowohl technologisch als auch fachlich. Als erfahrener Partner für unternehmenskritische IT entwickeln wir resiliente digitale Lösungen, die Effizienz, Sicherheit und Compliance gewährleisten. Unser Leistungs-spektrum umfasst den gesamten Application Lifecycle – von der Prozess- und Architekturberatung über die Softwareentwicklung bis hin zu Managed Services.

In dieser Position arbeitest du für unsere Tochtergesellschaft 7P Services GmbH am Standort Hamburg.

We are looking for you as:

7P334 - Lead Consultant (m/w/d) Business Development & Software Solutions

in Hamburg

What you can expect:

- Du verbindest strategisches Kundenmanagement, aktiven Vertrieb und fundierte Technologieexpertise in einer zentralen Rolle. Mit deinem Netzwerk, deinem Gespür für Kundenbedürfnisse und deinem Verständnis für moderne Softwareentwicklung identifizierst du neue Geschäftspotenziale, gewinnst Kunden und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen gezielt weiter. Dabei agierst du als Trusted Advisor auf Augenhöhe mit Fachbereichen und Management und begleitest Projekte auch fachlich und technologisch.
- Du gewinnst neue Kunden und Projekte, identifizierst Marktpotenziale und entwickelst unseren Kundenstamm sowie unseren Sales Funnel kontinuierlich weiter
- Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf, entwickelst bestehende Accounts strategisch weiter (Land & Expand) und erschließt Cross-Selling- und Ausbaupotenziale
- Du nutzt dein bestehendes Netzwerk gezielt zur Geschäftsanbahnung, scheust dich aber auch nicht vor aktiver Neukundenansprache und nachhaltiger Kaltakquise
- Du beobachtest Markt-, Wettbewerbs- und Technologietrends, erkennst neue Kundenbedarfe und leitest daraus konkrete Vertriebs- und Geschäftschancen ab
- Du positionierst unser Leistungsportfolio überzeugend bei Entscheidern bis auf C-Level und steuerst den gesamten Vertriebsprozess von der Erstansprache über die Bedarfsermittlung und Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Du berätst Kunden auf strategischer und technologischer Ebene, entwickelst passende Lösungsansätze und übernimmst bei Bedarf fachliche sowie technische Verantwortung als Tech Lead
- Du identifizierst Optimierungs- und Ausbaupotenziale in laufenden Projekten, entwickelst daraus Folgeprojekte und koordinierst die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Kunden, Vertrieb und Delivery
- Du gestaltest die Weiterentwicklung unseres Software Development Bereichs aktiv mit, inspirierst und coachst als Lead Consultant weniger erfahrener Kolleginnen und Kollegen. Perspektivisch besteht auch die Möglichkeit, ein Entwicklungsteam fachlich und disziplinarisch zu führen

Your expertise:

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Business Development, Account Management oder Vertrieb von IT-Dienstleistungen, Softwarelösungen oder Beratungsleistungen
- Du hast nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung, im Ausbau strategischer Kundenbeziehungen und in der Generierung von Projektgeschäft
- Du bringst eine ausgeprägte Hunter-Mentalität mit, gehst aktiv auf potenzielle Kunden zu und überzeugst durch Verhandlungsgeschick sowie Abschlussstärke

- Idealerweise verfügst du über ein belastbares Netzwerk, das du gezielt für die Geschäftsentwicklung einsetzen kannst
- Du bewegst dich sicher auf Management- und C-Level-Ebene, verstehst Kundenbedürfnisse schnell und entwickelst daraus nachhaltige Geschäftsbeziehungen
- Du verfügst über ein gutes Verständnis moderner Softwareentwicklung und IT-Technologien. Kenntnisse in Java, JavaScript, TypeScript, Cloud-Technologien oder Softwarearchitekturen sind von Vorteil
- Du verbindest technologische Expertise mit geschäftlichem Mehrwert und bringst Erfahrung in Pre-Sales-, Angebots- und Lösungskonzeptionsprozessen mit
- Du denkst unternehmerisch, erkennst Marktpotenziale, übernimmst Verantwortung für wirtschaftlichen Erfolg und möchtest perspektivisch Führungsverantwortung übernehmen oder bringst diese bereits mit
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sowie projektbezogene Reisebereitschaft

Our benefits:

- Ein strukturierter Einstieg mit Welcome Day, individuellem Onboarding und persönlichem Buddy
- Fachliche und persönliche Entwicklung durch Learning-on-the-Job, Trainings, Zertifizierungen und Coachings
- Hybrides Arbeiten mit echter Flexibilität - abgestimmt auf Projekt und Team
- Moderne Ausstattung und passende Hardware, mit der du produktiv arbeiten kannst
- Zeitgemäße Mobilitätslösungen, z.B. JobRad und Firmenwagen - passend zu deinem Alltag
- Eine wertschätzende Entwickler-Community mit regelmäßigem Austausch: Hackathons, Tech-Sessions und Team-Events
- Möglichkeit zur Workation - verbinde Arbeiten und Ortswechsel, wenn Projekte und Rolle es zulassen
- 30 Tage Urlaub

Apply now

Are you interested?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

SEVEN PRINCIPLES | Ettore-Bugatti-Str. 6-14 51149 Köln | +49 221 / 92 00 7 - 0 | personal@7p-group.com