

## PROFIL

### **„Solution Architect "SAP Credit Management & Compliance"“ (m/w)**

#### **I. Unternehmen**

Das Unternehmen mit seinen Gesellschaften in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, den USA, Großbritannien, Spanien und in Hong Kong, ist eines der führenden Software- und Beratungsunternehmen für Lösungen im Finanz- und Rechnungswesen. Seit seiner Gründung entwickelt es intelligente Lösungen für das Finanz- und Rechnungswesen, die in allen Branchen einsetzbar sind.

Neben den Themen automatische Kontierung, Cash Management, Treasury Management und Liquiditätsplanung sind der Zahlungsverkehr und die damit verbundene Bankenkommunikation (Payment Factory) sowie das (electronic) Bank Account Management, Account Statement Management und das Working Capital Management Schwerpunkte der Geschäftstätigkeiten.

#### **Vertraulich**

Diese Unterlage wurde basierend auf Angaben unseres Klienten mit größtmöglicher Sorgfalt angefertigt. Gleichwohl kann für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Seiten keine Garantie übernommen werden. Eine Übersendung dieser Positionsbeschreibung erlaubt keine Aussage über die Besetzung der Position noch stellt sie die Basis für einen Anstellungsvertrag dar.

Eingehende Bewerbungen bzw. Kandidat/-innen werden gemäß dem Allgemeinen Gleichstellungsgesetz (AGG) nur auf ihre fachliche Qualifikation hin ausgewertet/geprüft, unabhängig von Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexueller Identität, Nationalität, Schwerbehinderung oder Alter.

## II. Position

### **Solution Architect "SAP Credit Management & Compliance" (m/w)**

**Organisatorische  
Eingliederung/Team:**

Der Solution Architect ist Teil eines 19-köpfigen Teams aus Solution Architects, das dem Head of Solution Architects untersteht. Er arbeitet größtenteils eigenverantwortlich und fungiert als Schnittstelle zwischen den Abteilungen für Sales und Consulting.

**Aufgabenschwerpunkte:**

- Verantwortung für alle Pre-Sales Aktivitäten rund um die Kundenunternehmen
- Unterstützung der Sales Abteilung im Verkauf der Produkte
- Schnittstelle zwischen Consulting und Sales Abteilungen
- Analyse der strategischen sowie operativen Anforderungen der Kundenunternehmen und Mitwirkung an deren Lösung
- Repräsentant bei Produktdemonstrationen, auf Messen und Konferenzen
- Präsentationen für externe sowie interne Nutzer der Softwarelösungen abhalten
- Kontinuierliche Verbesserung der Pre-Sales Prozesse, Produktdemos & Präsentationen
- Additional Sales Prozesse veranlassen und die Kunden für die Produkte des Unternehmens begeistern, sowie deren Bekanntheit ausbauen

**Berichtet an:**

Head of Solution Architects

**Mitarbeiter:**

-

**Standort:**

Home Office

**Gewünschter  
Vertragsbeginn:**

asap

**Laufzeit:**

unbefristet

### III. Persönlichkeitsprofil

**Ausbildung:** Abgeschlossenes Studium (Bachelor/Diplom) im Bereich IT/Wirtschaftswissenschaften (Economics, Statistics, Accounting, Finance)

**Erfahrung/Kenntnisse:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Kreditmanagement und/ oder Risikomanagement
- Idealerweise Erfahrung im IT-Projektmanagement oder IT-Consulting
- Erfahrung in multinationalen Unternehmen mit über 250 Millionen Euro Umsatz p.a.
- IT, Consulting
- Expertise in den Bereichen Kredit- und Risikomanagement, Compliance und Master Data Verification
- Fundierte Kenntnisse in der Integration von externen Daten (z.B. von Kreditversicherungen, Kreditagenturen oder anderen Daten Providern)
- Idealerweise Erfahrung mit der Entwicklung/ Implementierung und der Betreuung von IT Lösungen in einem oder mehreren der folgenden Felder: Credit, Collections, Compliance, Master Data Validation
- Erfahrung mit Kredit bzw. Risikomanagement Software (idealerweise aus der SAP-Familie; hier vor allem: Basis, AP, AR, General Accounting)
- Sicherheit im Umgang mit Microsoft Office (besonders PowerPoint und Excel)

**Sprachkenntnisse:** verhandlungssicheres Englisch (muss) und Deutsch (kann), idealerweise weitere Fremdsprachenkenntnisse in Spanisch oder Französisch

**Sonstige Anforderungen/ Persönlichkeit:**

- Ehrgeiz, Fleiß und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke auf allen Ebenen
- Eigeninitiative
- Problemlösungsfähigkeit

- Analytische Denkweise
- Präsentationsstärke
- Kundenorientierung
- Lernbereitschaft und schnelle Auffassungsgabe
- Motivierende und inspirierende Art
- Souveränes Auftreten
- Machertum
- Selbstständige Arbeitsweise und Fähigkeit zu Selbstmotivation
- Strukturiertheit
- Flexibilität
- Stressresistent und belastbar, auch im Angesicht knapper Deadlines
- Teamplayer
- Loyal
- Gutes Verhandlungsgeschick
- Empathisch
- Ziel- und Erfolgsorientiert

## **Kontaktdetails Delta:**

### **Sascha Felden**

Geschäftsführer

Büro: +49 (0) 211 17 92 49 14

Mobil: +49 (0) 173 66 38 781

sascha.felden@delta-maco.de

### **Lucy Weber**

Researcher

Büro: +49 (0) 211 17 92 49 29

Team.EE@delta-maco.de

### **Catharina Schultz**

Personal Assistant

Büro: +49 (0) 211 17 92 49 40

Catharina.Schultz@delta-maco.de

### **Büro Düsseldorf**

Delta Management Consultants GmbH

Roßstraße 92

D-40476 Düsseldorf