

https://company.whyapply.de/?post_type=jobs&p=7509

Head of Sales (m/w/d)

Du bist ein begeisterter Teamleader mit ausgeprägtem Verkaufstalent und hast ein gutes Gespür für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden? Dann bist du richtig als Kopf unseres Salesteams. Als Head of Sales (m/w/d) hast du neben der Konzeption und Umsetzung einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie stets die Entwicklung deines Teams im Blick.

Das erwartet dich

- Du konzipierst eine ganzheitliche Vertriebsstrategie zur Erreichung unserer Unternehmensziele und stellst die Umsetzung durch dein Team sicher. Dabei hast du stets Kundenbeziehungen, Wettbewerbsvorteile, Vertriebswege sowie die Preispolitik im Blick.
- Du leitest unser Vertriebsteam und begleitest aktiv den Teamaufbau, wobei du die Auswahl neuer Teammitglieder sowie die Entwicklung der Vertriebskompetenzen deiner Mitarbeiter in Abstimmung mit der Geschäftsführung übernimmst.
- Du betreust unsere Bestandskunden mit Fokus auf den Ausbau und die Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen. Dabei übernimmst du die Angebotserstellung sowie sämtliche Maßnahmen des After-Sales-Managements.
- Du führst die Leadqualifizierung durch, indem du potentielle Kunden vorauswählst sowie die Leadgenerierung mittels telefonischer und schriftlicher Akquise.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und anderen Veranstaltungen im B2B-Umfeld, akquirierst Neukunden und intensivierst die Bindung zu Bestandskunden.

Das bringst du mit

- Als leidenschaftlicher Verkäufer erzielst du durch dein professionelles und überzeugendes Auftreten sowie durch deine Kommunikationsstärke beständige Erfolge insb. bei der telefonischen Akquise.
- Dein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, deine Zielstrebigkeit, sowie deine Serviceorientierung zeichnen dich aus.
- Du bist ein begeisterter Teamleader und unterstützt deine Mitarbeiter mit Verantwortungsbewusstsein, unternehmerischem Denken und deiner motivierenden Persönlichkeit.
- Du bringst gute Kenntnisse der MS-Office-Software mit.
- Du hast ein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen und kannst bereits relevante Vertriebsfolge aufgrund deiner mehrjährigen Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise innerhalb der HR-Branche, vorweisen.

Hiring organization

whyapply (Innovailably GmbH)

Job Location

Thomasiusstraße 2, 04109, Leipzig, Sachsen, Deutschland

Industry

Internetdienstleistungen

Beginning of employment

ab sofort

Working Hours

Gleitzeit

Duration of employment

unbefristet

Unser Versprechen an dich – Bei uns kannst du Startup-Luft atmen!

- Auf dich warten abwechslungsreiche Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung immer mit Unterstützung deiner Kollegen.
- Unser Büro liegt verkehrsgünstig nur 3 Minuten vom Hauptbahnhof in Leipzig.
- Dein Arbeitsplatz ist modern, offen und ergonomisch gestaltet.
- Ob Mac oder Windows-PC – Du entscheidest, mit welchen Arbeitsmitteln du am besten kannst und wir stellen sie für dich bereit.
- Durch unsere Gleitzeitregelung gestaltest du deine Woche in einem bestimmten Rahmen flexibel.
- Dich erwartet eine angenehm lockere und kollegiale Arbeitsatmosphäre.
- Bei verschiedenen Teamevents kreieren wir gemeinsam unvergessliche Momente.
- Du erwartest ein Paket, es ist aber niemand zu Hause? Kein Problem. Lass dir deine Bestellungen direkt ins Büro liefern.
- Wir sind durch Investoren finanziert, wachsen schnell und bleiben auch zukünftig am Standort Leipzig.

Kontakt

Du suchst nicht nur einen Job, sondern eine Aufgabe, bei der du deine Leidenschaft für den Vertrieb ausleben kannst? Dann freuen wir uns darauf dich kennenzulernen!

Julia Misch » julia@whyapply.de