

Leiter Vertrieb (m/w)

Führender Anbieter von Media-Intelligence-Lösungen

Unser Auftraggeber ist der führende Anbieter von Media-Intelligence-Lösungen im deutschsprachigen Raum mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen mit seinen rund 500 Mitarbeitern findet, analysiert und verdichtet relevante Medieninhalte zu hochwertigen Analysen und Medienspiegeln für fundierte Entscheidungen in Marketing, Kommunikation und Strategie. Zum Kundenkreis zählen namhafte Wirtschaftsunternehmen, öffentliche Einrichtungen, Verbände und NGO. Für die Vertriebsleitung (m/w) suchen wir eine vertriebsorientierte und unternehmerisch geprägte Persönlichkeit. Als Mitglied der Geschäftsleitung sind für die Entwicklung der Unternehmensstrategie mitverantwortlich.

Ihre Aufgaben

- Definition der Jahresumsatzziele und Margen
- Sicherstellung der Vertriebsziele
- Führung und Weiterentwicklung des KAM/AM-Sales-Teams und aktive Begleitung der Teams im Verkauf
- Führen durch Vorbildfunktion, Coaching und KPI-Tracking
- Eigenverantwortliche Betreuung der Top Accounts
- Bedarfsanalysen bei Kunden und potenziellen Kunden und Ableitung von Maßnahmen zur Entwicklung neuer Angebote
- Markt- und Wettbewerbsanalyse und Erkennen von Trends inkl. der Ableitung von Ideen für neue Angebote
- Formulierung von neuen Lösungsangeboten als Briefing für die Produktentwicklung
- Markteinführung von neuen marktgerechten Produkten und Tools
- Repräsentation des Unternehmens nach außen
- Regelmäßiges Reporting an die Geschäftsführung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Kommunikation und/oder BWL
- Eine vergleichbare kaufmännische und/oder eine vertriebsorientierte Ausbildung mit entsprechendem Berufsweg im Vertriebsbereich ist ebenfalls denkbar
- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb
- Nachgewiesene Erfolge im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Dienstleistungen idealweise von Kommunikations-, PR-, Technologie- und/oder Medien-Produkten
- Ausgeprägte Kundenorientierung und ein gutes Gespür für die Bedürfnisse des Marktes
- Erfahrung im KPI-gesteuerten Flächen- und Projektvertrieb
- Technisches Verständnis für Produktionsabläufe
- Strategisches und unternehmerisches Denken und Handeln sowie Umsetzungsstärke
- Ziel- und Lösungsorientierung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke
- Sehr gute Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen ein dynamisches Medienunternehmen, das in seinem Markt mit über 4.000 Kunden zu den Top-Playern in der Kommunikationsbranche zählt. Sie erwartet ein hoch motiviertes Team sowie eine moderne Arbeitsumgebung mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und hohen Gestaltungsspielräumen. Wenn Sie diese spannende Herausforderung reizt, freuen wir uns über Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer Po680617** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahnn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per **E-Mail an: bewerbung@topos-consult.de**. Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Thomas Danz unter der Tel. 040/27 84 99-80 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

