

Vertriebsleiter (m/w/d)

Hauptargumente für eine Bewerbung:

- Chance, Verantwortung zu übernehmen, sowie klare Entwicklungsperspektive im Unternehmen
- hohes Maß an Entscheidungsfreiheit und kurze Entscheidungswege
- menschliche Unternehmenskultur in einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen

Checkliste für Sie:

- ✓ Ich habe Erfahrung im Vertrieb von komplexen Softwarelösungen oder Investitionsgütern an Großkunden.
- ✓ Ich bin dienstleistungsorientiert und treibe proaktiv die Sales-Aktivitäten voran.
- ✓ Ich denke analytisch und bin in der Lage, strategische Ziele in umsetzbare Pläne zu überführen.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen erreichen Sie mich gerne unter 0681-76199-22 oder senden Sie mir eine Nachricht an radomir.jakubowski@b--p.de

Unser Mandant entwickelt und vermarktet eine revolutionäre IT-Plattform für einzigartige Assistenzsysteme zur Arbeitsausführung, Schulung und Vermarktung. Mit Hilfe seiner Softwarelösungen digitalisieren seine Kunden sämtliche Arbeits- und Trainingsprozesse und erstellen ein Wissens- und Kompetenzmanagementsystem.

Zur Weiterentwicklung des Vertriebs suchen wir am Standort Saarbrücken einen fachlich und persönlich überzeugenden Vertriebsleiter (m/w/d).

Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie arbeiten eng mit dem Geschäftsführer zusammen.

Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Strategischer Aufbau und Ausbau des Vertriebs
- Durchführung von Wettbewerbs- und Marktanalysen mit dem Ziel, die Marktposition zu stärken und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen
- Pflege und Ausbau von Bestandskunden durch gezieltes Cross-Selling und Beratung sowie Akquise neuer Geschäftskunden

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an:
radomir.jakubowski@b--p.de