

Head of Sales (m/w/d)

ab sofort, Vollzeit, unbefristet

Wie sieht die Stadt der Zukunft aus? Wie erleben und interagieren wir mit ihr? Was bringt e-Mobilität für Veränderung mit sich? Wie gelingt die Energiewende im urbanen Raum? Wir glauben, die Integration der Bürger/innen ist der Schlüssel und dieser ist heutzutage digital und mobil. Wir glauben, die energienähe von vielen Themen bedingt, dass es nur zusammen mit der Energiewirtschaft gelingen kann. Wir glauben, keiner kann mehr alleine alle Lösungen bieten – besonders in dem so vielfältigen Smartcity-Umfeld.

Wir wollen mit unserer modernen, offenen, cloudbasierten Plattform die Basis für ein smartes Ökosystem legen. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern haben wir heute bereits über 100 Kunden im städtischen und energiewirtschaftlichen Umfeld. Um noch mehr und größere Herausforderungen meistern zu können, suchen wir Dich als

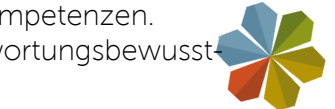
Head of Sales (m/w/d)

Das erwartet Dich bei uns:

- Du bist hauptverantwortlich für die Akquisition von Neukunden, die Du von Anfang an eigenständig betreust und Du präsentierst neue Lösungen bei Bestandskunden.
- Du baust Dir eigene systematische Vertriebsprozesse auf und bist zuständig für die Auswahl und Einführung von CRM-Systemen.
- Du stellst Dir Dein eigenes Vertriebsteam zusammen.
- Du erarbeitest kundenorientierte Lösungskonzepte, erstellst und verfolgst Angebote.
- Du führst eigenständig Vertragsverhandlungen durch und bringst diese zum Abschluss.
- Du sicherst die Unterstützung bei der Weiterentwicklung und Optimierung unseres Produktspektrums sowie bei der Wettbewerbsanalyse und Konzeption von Maßnahmen.
- Die Optimierung des Einsatzes aller Vertriebsressourcen und -budgets ausgerichtet auf den Unternehmenserfolg sowie die Erfüllung der vereinbarten Vertriebsziele gehört ebenfalls zu Deinen Aufgaben.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf Veranstaltungen und Messen, wodurch Du den Aufbau und die Entwicklung eines eigenen Netzwerks vorantreibst.

Dein Background:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder alternativ eine abgeschlossene Ausbildung bestenfalls mit dem Schwerpunkt Vertrieb.
- Du verfügst über langjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der IT- oder Telekommunikationsbranche und hast bereits als Vertriebsleiter oder in vergleichbarer Funktion mit Mitarbeiterführung gearbeitet.
- Du bringst eine hohe Reisebereitschaft mit (3-4 Tage/Woche).
- Du bist erfolgshungrig und hast ein hohes Interesse daran an Deinem Erfolg gemessen zu werden.
- Du hast Spaß an der Kommunikation sowie hohe Führungs- und Sozialkompetenzen.
- Du überzeugst uns durch hohe Eigeninitiative, Teamgeist sowie Verantwortungsbewusstsein, Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft.
- Deine Arbeitsweise ist kunden- und dienstleistungsorientiert.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, sowie gute Englischkenntnisse.



Unser Angebot:

Wir bieten Dir eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung, flachen Hierarchien, dem Potential viel Neues zu lernen und Dich interdisziplinär einzubringen. Das Ganze in einem dynamischen Startup-Flair mit einer attraktiven Vergütung, flexiblen Arbeitszeiten, 30 Tagen Urlaub und zu jeder Zeit leckere Snacks, Obst und Erfrischungen. Wir feiern auch gerne die ein oder andere Office-Party, die solltest Du auf keinen Fall verpassen!

Bitte schicke Deine aussagekräftige Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen sowie Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin und Deinen Gehaltsvorstellungen an Katharina:

katharina.beinroth@endios.de

040 – 228 6802-21

Wir freuen uns auf Dich!

