



Leiter (m/w) B2B Vertrieb Telesales – Perspektive Geschäftsführung mit Unternehmensbeteiligung

Unser Mandant, die Pressmatrix GmbH in Berlin, ist ein innovatives Digital Publishing Unternehmen, das auf digitales Publizieren spezialisiert und einer der führenden deutschen Anbieter für die Erstellung von Magazin-Apps ist. Mit über 25 Mitarbeitern bietet es Verlagen und Unternehmen eine einfache und flexible Publishing-Lösung an, um Printprodukte wie Magazine, Broschüren und Kataloge auf allen gängigen mobilen Endgeräten zu veröffentlichen.

Über 500 Verlage und Unternehmen nutzen derzeit die flexible ePublishing-Lösung von PressMatrix. Darunter zahlreiche internationale Verlage wie Burda und Gruner+Jahr mit Publikationen wie Focus Magazin, Focus Money, GEO oder Men's Health sowie Unternehmen wie Alfred Kärcher, Karstadt oder die Wacker Chemie AG.

Der Vertrieb der Produkte und Services unseres Mandanten erfolgt über ein Inhouse Call-Center zur Leadgenerierung mit anschließender Kundengewinnung durch den Vertriebsinnendienst. Der Absatz der ePublishing-Lösung in der DACH Region sowie Europa soll in den nächsten Jahren deutlich ausgebaut werden. Hierfür suchen wir einen erfahrenen Vertriebsprofi, der messbare Erfolge im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten mit seinem Team durch Telesales erzielt hat.

Für diese unternehmerische Herausforderung werden vom Kandidaten bzw. Kandidatin folgende fachlichen und persönlichen Eigenschaften erwartet:

Ihre Aufgaben:

- Führende Rolle beim Unternehmenswachstum als Mitglied der Geschäftsleitung
- Umsatzverantwortung für das gesamte Produktspektrum
- Sicherstellen der vereinbarten Umsatzziele
- Neukundengewinnung und entwickeln der Bestandskunden
- Performance-Messung mittels KPIs und kontinuierliches Optimieren der Prozesse
- Ressourcenoptimierte Skalierung der Vertriebsorganisation und -prozesse
- Auswahl, Einführung und Einsatz eines CRM-Systems für den Telesales-Vertrieb
- Weiterentwickeln des Teams durch gezieltes Coaching der Mitarbeiter

Ihre Qualifikation:

- Betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Telesales bzw. Telemarketing und B2B-Vertrieb
- Davon mind. drei Jahre in einer Führungsposition z.B. als Teamleiter
- Nachgewiesener, messbarer B2B Vertriebserfolg im Telesales
- Erfahrung mit CRM Tools und deren Einsatz im B2B-Telesales
- Sie kennen moderne Vertriebsinstrumente und deren Einsatzmöglichkeiten

Ihr Profil:

- Unternehmerische, durchsetzungsstarke Führungspersönlichkeit
- Hungrig auf nachhaltigen Vertriebsserfolg
- Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Vorbildfunktion und Motivator für das Team
- Kommunikationsstark, begeisterungsfähig und verbindliches Auftreten
- Flexibilität, Ausdauer und Einsatzbereitschaft
- Reisebereitschaft
- Deutsch verhandlungssicher
- Englisch verhandlungssicher

Unser Angebot:

- Leiter (m/w) Vertrieb als Mitglied der Geschäftsleitung
- Perspektive Co-Geschäftsführung
- Wir bieten Ihnen unternehmerischen Freiraum
- Chancen zum Umsetzen Ihrer eigenen Ideen
- Mitglied eines hoch motivierten Teams zu sein
- Ein attraktives Gehaltsmodell sowie ein Firmenfahrzeug inkl. Privatnutzung
- Sehr attraktive Unternehmensbeteiligung

Ihr nächster Schritt:

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Für erste Informationen steht Ihnen Andreas Hink aus unserem Wiesbadener Büro unter 0611 18 84 962 zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken bilden eine Grundlage unserer professionellen Vorgehensweise.

Bitte bewerben Sie sich ausschließlich online über unser [Jobportal](#).

Nach Eingang Ihrer Bewerbung erhalten Sie zeitnah eine Eingangsbestätigung, ein erstes qualifiziertes Feedback geben wir Ihnen Anfang Dezember 2015. Die Gespräche mit unserem Mandanten sind für Mitte Dezember 2015 geplant.

Weitere Informationen über heiden associates Berlin/Dortmund/Stuttgart/Wiesbaden finden Sie unter <https://heiden-associates.com/>