



Leiter Business Development & Sales (m/w/d) – Start-Ups zum Erfolg führen

Unser Mandant, die EIT InnoEnergy, ist der Innovationsmotor für nachhaltige Energie in Europa mit Aktivitäten in über 24 Ländern. In Deutschland ist das Unternehmen mit Standorten in Berlin, Karlsruhe und München präsent. EIT InnoEnergy arbeitet europaweit eng v.a. mit Start-Ups und Partnern aus der Industrie zusammen, um innovative Lösungen und Geschäftsmodelle aus dem Energiebereich kommerziell erfolgreich zu machen. Bislang wurden europaweit über EUR 560 Mio. in diese Aktivitäten investiert und damit u.a. 300 Start-Ups im weiteren Wachstum aktiv unterstützt.

Umsatzwachstum ist der Treiber für die Steigerung des Unternehmenswertes von Start-Ups. Als Vertriebsprofi unterstützen Sie ausgewählte europäische Start-Ups aus dem Portfolio in der DACH-Region vom Lead bis zum Closing bei strategischen Top-Projekten.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) Leiter Business Development & Sales (m/w/d) als Mitglied des deutschen Managementteams und des europäischen Sales-Teams.

Zu Ihren zukünftigen Tätigkeiten als Leiter Business Development & Sales (m/w/d) gehören:

Ihre Aufgaben: „Dealmaker für strategische Großprojekte“

- Business Development für ausgewählte europäische Start-Ups in der DACH Region
- Umsatzpotentiale (> 1. Mio.) bei Zielkunden erkennen und gemeinsam heben
- Nachhaltiges, signifikantes Wachstum generieren
- Internes u. externes Stakeholder-Management über alle Hierarchien
- Enge Zusammenarbeit im europäischen InnoEnergy Netzwerk in 7 Ländern
- Auf- und Ausbau des deutschen Sales-Teams

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

Ihre Qualifikation: „Breites Technologieverständnis im Energiesektor“

- Mehrjährige Erfahrung im Business Development und Sales von Großprojekten, idealerweise im Energiesektor
- Nachgewiesener Erfolg im Key Account Management (Large Cap, Mid Cap)
- Vertraut mit modernen Vertriebstools und deren praktischer Anwendung
- Erste Führungserfahrung im BD/Sales

Ihr Profil: „Unternehmerisch getrieben mit Vertriebsstärke“

- Vertriebsstark mit Abschlussorientierung
- Souveränes Auftreten auf allen Hierarchie-Ebenen
- Geschickter Verhandler, der andere für seine Ziele gewinnen kann
- Interkulturelle Kompetenz in der Zusammenarbeit auf europäischer Ebene
- Internationale Reisebereitschaft (überwiegend EU)
- Deutsch verhandlungssicher
- Englisch verhandlungssicher

Unser Angebot: „Innovative Start-Ups zum Erfolg führen“

- Unbefristetes Vertragsverhältnis
- Eine leistungsorientierte Vergütung mit fixer und variabler Komponente
- Flexibilität bzgl. des Standortes - Berlin, Karlsruhe, München oder Home Office
- Hohes Maß an Gestaltungsmöglichkeiten, gepaart mit Freiräumen zur Umsetzung
- Mitarbeit in einer europaweiten Organisation
- Europaweite Karriereperspektiven innerhalb der InnoEnergy

Ihr nächster Schritt: „Aktiv an der Energiewende mitarbeiten“

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung als Leiter Business Development & Sales (m/w/d)! Für erste Informationen steht Ihnen Andreas Hink, Leiter unseres Wiesbadener Büros, unter 0611 18 84 962 zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken bilden eine Grundlage unserer professionellen Vorgehensweise im Executive Search.

Bitte bewerben Sie sich mit Ihren Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf) in wenigen Schritten ausschließlich online über unser **Jobportal**.

Unser weiterer Recruitingprozess sieht wie folgt aus: Nach Eingang Ihrer Bewerbung erhalten Sie zeitnah per E-Mail eine Eingangsbestätigung. Ein erstes qualifiziertes Feedback über Ihre Bewerbung geben wir Ihnen Mitte März 2021. Unsere Interviews mit den Kandidaten der engeren Wahl finden Ende März 2021 statt. Die Präsentation der finalen Bewerber vor unserem Mandanten ist für Anfang April 2021 geplant.

heiden associates gehört seit 2015 zum fünften Mal in Folge zu den Top 10-Personalberatern in Deutschland in der Kategorie „Executive Search“. Das Karriere-Portal experteer zeichnete heiden associates 2016 und 2018 in der Kategorie "Innovation" sowie 2017 in der Kategorie "Client Experience" zum Headhunter of the Year aus. Weitere Informationen über das Leistungsspektrum der heiden associates Personalberatung an den Standorten in Berlin/Dortmund/Stuttgart/Wiesbaden finden Sie auf unserer Homepage.