



## Leiter B2B Outbound Vertrieb (m/w) – Start-Up im Unternehmen

Unser Mandant, die Dialog-Factory GmbH in Augsburg, ist das Tochterunternehmen der Mediengruppe Pressedruck (Augsburger Allgemeine, Main-Post, Südkurier, Allgäuer Zeitung, Mediengruppe rt1) für den Bereich Kundenkommunikation und die Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse (BPO). Aktuell sind 140 Mitarbeiter bei der Dialog-Factory GmbH am Stammsitz Augsburg überwiegend mit Inbound- Aufgaben beschäftigt.

Im Rahmen der Erweiterung der Geschäftstätigkeit soll eine neue Einheit innerhalb des Unternehmens aufgebaut werden, die sowohl für interne als auch neue externe Kunden B2B-Vertriebsaufgaben insbesondere mittels Telesales übernehmen soll. Dem zukünftigen Leiter(in) bietet sich die Chance, als Start-Up Unternehmer zu agieren und gleichzeitig mit der Mediengruppe Pressedruck einen soliden und finanzkräftigen Partner im Hintergrund zu haben. Erste Kunden aus dem internen Verbund der Mediengruppe Pressedruck haben bereits Interesse signalisiert, Aufträge im Anzeigenverkauf für Print- und Onlinemedien an die neue Einheit zu vergeben.

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

### Ihre Aufgaben:

- Aufbau der neuen Einheit für Vertriebsaufgaben im Telesales
- Schwerpunkt zuerst im Bereich Anzeigenverkauf für Print- und Onlinemedien
- Vermarktung des Dienstleistungsspektrums innerhalb der Mediengruppe
- Aufbau eines Netzwerkes zu potentiellen Entscheidern und Kunden am Markt
- Akquise interner und externer Kunden im B2B Bereich für Vertrieb
- Rekrutierung, Schulung und Coaching der neuen Mitarbeiter
- Aufbau eines Controlling- und Reportingsystems zur Steuerung der Einheit
- Direkte Berichterstattung an die Geschäftsführung

### Ihre Qualifikation:

- Betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Telesales bzw. Telemarketing oder B2B-Vertrieb
- Erste Führungserfahrung im Vertrieb z.B. als Teamleiter
- Sie haben erfolgreich eine neue Einheit im Bereich Vertrieb etabliert oder waren selbst Gründer und haben ein Start-Up aufgebaut
- Nachgewiesener, messbarer B2B Vertriebserfolg im Telesales, Direktvertrieb, etc.
- Sie kennen moderne B2B Vertriebsinstrumente und deren Einsatzmöglichkeiten

### Ihr Profil:

- Unternehmerische, durchsetzungsstarke Führungspersönlichkeit
- Hervorragender Netzwerker und Dealmaker
- Kommunikationsstark, begeisterungsfähig und verbindliches Auftreten
- Hungrig auf nachhaltigen Vertriebserfolg
- Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Vorbildfunktion und Motivator für das Team
- Flexibilität, Ausdauer und Einsatzbereitschaft
- Deutsch verhandlungssicher
- Englisch konversationssicher

### Unser Angebot:

- Start-Up Unternehmer mit starkem Partner im Hintergrund
- Unternehmerischer Freiraum gepaart mit kurzen Entscheidungswegen
- Chancen zum Umsetzen Ihrer eigenen Ideen
- Auswahl und Aufbau Ihres eigenen Teams
- Erste Kunden stehen bereits vor der Tür für eine Zusammenarbeit
- Attraktiver Standort Augsburg mit hohem Freizeitwert
- Ein attraktives Gehaltsmodell mit Erfolgsbeteiligung ohne Deckelung Ihres Erfolges

### Ihr nächster Schritt:

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Für erste Informationen steht Ihnen Andreas Hink aus unserem Wiesbadener Büro unter der Rufnummer 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](#).

Unser weiterer Prozess sieht wie folgt aus: Nach Eingang Ihrer Bewerbung erhalten Sie zeitnah per Email eine Eingangsbestätigung. Ein erstes qualifiziertes Feedback über Ihre Bewerbung geben wir Ihnen voraussichtlich Anfang Juni 2016. Die Gespräche mit den Kandidaten der engeren Wahl mit unserem Mandanten sind für Anfang Juli 2016 geplant.

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