heiden Associates

assessment · search · coaching · consulting

Leiter Vertrieb (m/w) â€“ Chief Sales Officer fÃ¼r digitale Sprachanalyse (SaaS)

Unser Mandant, die 100 Worte Sprachanalyse GmbH, ist ein innovatives Startup-Unternehmen mit Sitz in Heilbronn, das seinen Kunden eine wahrhaft disruptive Technologie zur Sprachanalyse anbietet. Ist es mÃ¶glich, aus allein 100 Worten und innerhalb kÃ¼rzester Zeit auf die PersÃ¶nlichkeit eines Menschen zu schlieÃŸen? Die Antwortet lautet: Ja! Dem Team der 100 Worte ist es gelungen, auf Basis neuester Methoden und Forschungsergebnisse und einer darauf basierenden Software, die PersÃ¶nlichkeit eines Menschen aus seinen Texten oder gar gesprochener Sprache zu erfassen.

Konsequent weiter gedacht, leiten sich daraus eine Vielzahl an Anwendungsfeldern in diversen Branchen ab. Auf der Hand liegt der Einsatz im Recruiting, wenn es um die Auswahl von passenden Bewerbern in hochfrequenten Bewerbungsprozessen geht, im Marketing zur zielgerichteten Ausrichtung von Kampagnen oder im Customer Care zur stetigen Verbesserung der Service-QualitÃ¤t â€“ selbstverstÃ¤ndlich unter Wahrung der strengen EU-DGSVO Kriterien.

Sie fÃ¼hlen sich in einem agilen und kooperativen Start-up Umfeld wohl? Es reizt Sie, selbst anzupacken, einen Vertrieb aufzubauen und dabei â€žerster VerkÃ¤uferâ€œ zu sein? Sie wollen sich am Erfolg messen lassen und daran teilhaben? Dann bietet Ihnen unser Mandant als Leiter Vertrieb (m/w) die notwendigen HandlungsfreirÃ¤ume zur Umsetzung Ihrer ehrgeizigen Ideen.

Zu Ihren zukÃ¼nftigen TÃ¤tigkeiten als Leiter Vertrieb (m/w) gehÃ¶ren:

Ihre Aufgaben:

- Operative und strategische Verantwortung fÃ¼r den Vertrieb in Europa und zukÃ¼nftig global
- Entwickeln von Vertriebsstrategien zur ErschlieÃŸung langfristiger Absatzpotenziale
- Erreichen der ambitionierten Wachstumsziele in den ZielmÃ¤rkten und Regionen
- Aufbau der erstklassigen Vertriebsmannschaft in den nÃ¤chsten drei Jahren
- Betreuen der Bestandskunden sowie Akquise weiterer Key Accounts (Direktvertrieb)
- Ausbau und entwickeln des Partnernetzwerkes (indirekter Vertrieb)
- Arbeiten eng mit Ihren C-Level Kollegen beim Unternehmensausbau zusammen

FÃ¼r diese spannende und chancenreiche Herausforderung werden vom Kandidaten bzw. Kandidatin als zukÃ¼nftiger Leiter Vertrieb (m/w) folgende fachlichen und persÃ¶nlichen Eigenschaften erwartet:

Ihre Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit hoher IT-AffinitÃ¤t
- MehrjÃ¤hrige Berufserfahrung im Vertrieb erklÃ¤rungsbedÃ¼rftiger Software-Produkte (SaaS)
- Erfolgreicher Aufbau von Vertriebsstrukturen (direkt u. indirekt) inkl. Teamaufbau
- Erste FÃ¼hrungserfahrung von direkten Mitarbeitern

Ihr Profil:

- Unternehmerisch geprÃ¤gte FÃ¼hrungskraft
- AusgeprÃ¤gte Erfolgs- und Vertriebsorientierung
- Kommunikationsstark, gewinnendes und verbindliches Auftreten
- Strukturierte, analytische Denk- und Handlungsweise
- ZuverlÃ¤ssigkeit und IntegritÃ¤t im Umgang mit allen Stakeholdern
- Deutsch verhandlungssicher
- Englisch verhandlungssicher

Unser Angebot:

- Eine wirklich disruptive Technologie im Markt einzufÃ¼hren
- FÃ¼hrende Rolle beim weiteren Wachstum des Unternehmens
- Agile und kooperative Unternehmenskultur in einem Start-Up
- Mitglied des GeschÃ¤ftsleitungsteams als Chief Sales Officer (CSO)
- Anspruchsvolles und breitgefÃ¤chertes Aufgabenspektrum im Vertrieb
- FreirÃ¤ume zum Umsetzen Ihrer eigenen Ideen
- Standort in geographisch attraktiver und zentraler Lage
- Ein erfolgsorientiertes Gehaltsmodell mit Unternehmensbeteiligung und Firmenfahrzeug

Ihr nÃ¤chster Schritt:

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung als Leiter Vertrieb (m/w)! FÃ¼r erste Informationen steht Ihnen Andreas Hink aus unserem Wiesbadener BÃ¼ro unter 0611 18 84 962 zur VerfÃ¼gung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken bilden eine Grundlage unserer professionellen Vorgehensweise im Executive Search.

Bitte bewerben Sie sich ausschlieÃŸlich online Ã¼ber unser **Jobportal**.

Unser weiterer Recruitingprozess sieht wie folgt aus: Nach Eingang Ihrer Online-Bewerbung erhalten Sie zeitnah per Email eine EingangsbestÃ¤tigung. Ein erstes qualifiziertes Feedback Ã¼ber Ihre Bewerbung geben wir Ihnen Mitte Januar 2019. Unsere Interviews mit den Kandidaten der engeren Wahl finden im Februar 2019 statt. Die PrÃ¤sentation der finalen Bewerber vor unserem Mandanten ist fÃ¼r Ende Februar 2019 geplant.

heiden associates gehÃ¶rt seit 2015 zum vierten Mal in Folge zu den Top 10-Personalberatern Top 10-Personalberatern in Deutschland in der Kategorie â€žExecutive Searchâ€œ. Das Karriere-Portal experteer zeichnete heiden associates 2016 in der Kategorie "Recruiting Innovationâ€œ, 2017 in der Kategorie "Client Experience" und 2018 in der Kategorie "Innovation" zum Headhunter of the Year aus. Weitere Informationen Ã¼ber das Leistungsspektrum von heiden associates Berlin/Dortmund/Stuttgart/Wiesbaden finden Sie auf unserer Homepage.