



Vertriebsleiter/in (m/w/d)

Wir haben Spaß am Job. Wir wachsen und verwirklichen uns. Sie auch?

Wir helfen dem Mittelstand in ganz Deutschland, sich zu strukturieren, zu organisieren und effizienter zu werden.

Mit 90 Mitarbeitern und seit mehr als 60 Jahren unterstützen wir unsere Kunden und Partner. Althergebrachtes durchdenken wir immer wieder neu, wir bringen Ideen ein, wir denken nach vorne.

Was werden sie für uns tun?

- Leitung des Teams IT-Vertrieb
- Ziel- und ergebnisorientierte Führung des Teams
- Entwicklung mittel- und langfristiger Vertriebsstrategien
- Definition klarer Vertriebsziele in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Strukturierung, Optimierung und Dokumentation aller internen Vertriebsprozesse
- Entwicklung neuer Vertriebspotentiale (inkl. Neukundengewinnung) und nachhaltige Bestandskundensicherung

Was müssen sie dafür mitbringen?

- Sie verfügen über ein betriebswirtschaftliches Studium oder haben eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Sie verfügen über eine mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung, idealerweise im IT-Umfeld
- Sie verfügen über fundierte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten und haben umfassende Kenntnisse in der Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Sie verfügen über ausgeprägte Kundenorientierung, organisatorisches Geschick, Durchsetzungsvermögen sowie hohe Flexibilität und Belastbarkeit
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie eine souveräne Führungskompetenz und Kommunikationsstärke zeichnen sie aus
- Sie haben eine ausgeprägte Lösungsorientierung und einen guten Umgang mit Konflikten

Interessiert? Bewerben sie sich jetzt!

Wenn wir ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per Mail an bewerbung@starke.de.

Für Fragen zur Stelle oder zum Bewerbungsprozess steht Ihnen Frau Berdi (0561 2007-380) aus der Personalabteilung gerne zur Verfügung.