

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter und direkter Festanstellung eine

Vertriebsleitung Region West (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Ihre Aufgabe in dieser Position ist ebenso umfangreich wie maßgeblich: Sie werden unmittelbar dazu beitragen, den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens weiter zu steigern und nachhaltig zu entwickeln. In der Rolle als Vertriebsleitung haben Sie die Verantwortung für die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie unseres Mandanten in Westdeutschland. Bei der Ausrichtung der Vertriebsstrategie legen Sie den Fokus auf den Bereich Managed Services und eine vollumfassende Betreuung der Kunden und festigen damit die Position am Markt. Zudem obliegt Ihnen in dieser Rolle die fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung eines Vertriebsteams. Zu Ihren weiteren Aufgaben gehören unter anderem:

- Entwicklung der Markt- und Wettbewerbsstrategie für gesamt Westdeutschland
- Ausbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen im Neukunden- und Bestandskundenumfeld
- Verantwortung für das Controlling der Vertriebszahlen und die Zielerreichung Ihres Teams
- enge Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung Süd und der Geschäftsführung
- Coaching, Motivation und Führung des eigenen Vertriebsteams

Ihre Qualifikation

Sie sind ein exzellenter Vertriebler, weil Sie Ihren Beruf mit Leib und Seele gern ausüben. Ihre Erfahrung im Managed Services sowie Cloud Services Umfeld ist die Grundlage Ihres Erfolges. Sie haben idealerweise bereits Personalverantwortung übernommen und wissen, welche Parameter auch auf der Ebene der strategischen Unternehmensausrichtung maßgeblich sind. Sie wollen mitgestalten und haben Lust auf die unternehmerische Verantwortung die diese Rolle mit sich bringt. Entsprechend sicher kommunizieren Sie mit allen relevanten internen und externen Stakeholdern und werden zu einem geschätzten Partner auf Augenhöhe.

Für diese Position bringen Sie folgende Kompetenzen und Erfahrungen mit:

- mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb idealerweise im Bereich Managed Services und/oder Cloud
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams
- Erfahrung darin, in Kundennutzenkategorien zu denken und zu argumentieren
- ausgeprägte Dienstleistungs- und Servicementalität
- hohe Sozialkompetenz

Angebot #1653, Seite 1/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1653 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kundenorientierung
- lebendiges Kontaktnetzwerk auf Entscheiderebene
- Fähigkeit zum Aufbau langjähriger Beziehungen
- hohe inhaltliche Motivation, Einsatzfreude und Zuverlässigkeit
- ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, gute schriftliche Ausdrucksfähigkeit und Präsentationssicherheit
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau und sehr gute Englischkenntnisse
- angemessene Reisebereitschaft

Das Unternehmen

Unser Mandant bietet seinen Kunden seit mehr als 30 Jahren ganzheitliche Lösungen als Managed Service Provider an. Das Unternehmen hat sich dabei einen Ruf als besonders zuverlässiger, kompetenter und nachhaltiger Partner erworben, der seine Kunden und deren Umfeld wirklich versteht und dabei stets den Kundennutzen als Handlungsmaßstab begreift. Im Fokus steht damit der Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und das Nachhalten strategisch kluger Entscheidungen. Gelebt wird eine wertschöpfende und offene Teamkultur mit flachen Hierarchien. Als Rahmenbedingung für Ihre persönliche Entwicklung gilt hier gleichsam eine nachhaltige berufliche Perspektive, ein hoher Freiheitsgrad, die Möglichkeit zur Entfaltung und die Wahrnehmung entsprechender Eigenverantwortung. Sie erwartet ein erstklassiger Arbeitsplatz mit wunderbaren Kollegen, 30 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit auf Home Office.

Kategorie

Vertrieb, Management / Führungskräfte

Standorte

Nordrhein-Westfalen, Hessen, Dortmund

Angebot #1653, Seite 2/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1653 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg