



Vertriebsleitung - New Sales (m/w/d) Leadership mit Wirkung

Unternehmensgruppe | Dienstleistungsbereich

Auftraggeber:

Unser Auftraggeber ist ein sehr erfolgreiches, international tätiges Familienunternehmen im Dienstleistungsbereich mit mehreren tausend Mitarbeitern und Headquarter in Österreich. Mit einem hohen Qualitätsanspruch und technischem Know-how agiert das Unternehmen als verlässlicher Servicepartner. Wertschätzung, Diversität und die Zusammenarbeit für das gemeinsame Ziel zeichnen das Unternehmen als Arbeitgeber aus.

Sie sind bereit, den Vertrieb neu zu denken? Sie lieben es, Chancen zu erkennen, Teams zu inspirieren und Strategien in echte Erfolge zu verwandeln? Als **Leitung Vertrieb Österreich im Bereich New Sales (m/w/d)** gestalten Sie aktiv die Zukunft des Vertriebsbereichs mit Innovationskraft, Leadership und echtem Impact.

Aufgaben:

Zu den Aufgaben und Verantwortungsbereichen der Position zählen folgende Schwerpunkte:

- Sie entwickeln und realisieren zukunftsweisende Vertriebsstrategien
- Sie identifizieren Potenziale und bringen frische Ideen in die Neukundengewinnung
- Sie bauen starke interne und externe Beziehungen auf und agieren als verbindendes Element zwischen den Geschäftsbereichen
- Sie gestalten den Vertriebsprozess und tragen die Budgetverantwortung
- Sie führen Ihr Team mit positiver Haltung, Klarheit und Empathie, fördern Talente und entwickeln echte Sales-Profis
- Sie nutzen moderne Tools und Technologien, um Prozesse zu optimieren und Ergebnisse zu maximieren

Anforderungen:

Wir suchen führungserfahrene Persönlichkeiten, welche ihr Vertriebserfahrungen und ihre lösungsorientierte Denkweise in die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens mit einbringen möchten. Zum Anforderungsprofil gehören darüber hinaus:

- Mehrjährige Erfahrung im strategischen Vertrieb in der Dienstleistung mit Schwerpunkt New Sales, idealerweise im Facility-, Hospitality-/Gastronomie-, oder Immobilien-Bereich
- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium
- Führungserfahrung und Begeisterung für die Entwicklung von Teams
- Hohe Marktkennntnis und ein Gespür für Trends und Chancen
- Kommunikationsstärke, Empathie und ein echtes Talent für den Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen

- Ausgeprägte Stärke in der Entwicklung agiler und praxisnaher Lösungsstrategien
- Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse

Angebot:

Leadership mit Wirkung!

Für die Position ist je nach mitgebrachten Erfahrungen ein Jahresbruttogehalt ab € 120.000,00 vorgesehen. Dabei ist in Abhängig von Qualifikation und Erfahrung die Bereitschaft zur Überzahlung gegeben. Diversität, Inklusion sowie Chancengleichheit bilden Grundwerte für die Zusammenarbeit. Selbstverständlich garantieren wir eine vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen.

Bewerbungsmodalitäten:

Wenn Sie aktiv Vertrieb gestalten und weiterentwickeln wollen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (pdf) mit Anführung eventueller Sperrvermerke über das Online-Bewerbungsformular oder direkt an unsere Beraterin, Frau Dkfm. Susan Jandl, karriere@esteem-mentoring.com.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Jetzt bewerben

Esteem Management & Mentoring
Executive Search | Leadership Advisory | New Work | Mentoring
Tuchlauben 7a, Eingang Seitzergasse 6, 1010 Wien, karriere@esteem-mentoring.com
www.esteem-mentoring.com