



Head of Sales & Commercial | Strategisches Vertriebsmanagement (m/w/d)

Unternehmensgruppe | Dienstleistungsbereich

Auftraggeber:

Unser Auftraggeber ist ein sehr renommiertes und erfolgreiches, auch international tätiges, familiengeführtes Unternehmen im Dienstleistungsbereich mit mehreren tausend Mitarbeitern und Headquarter in Österreich. Mit einem hohen Qualitätsanspruch und technischen Know-how agiert das Unternehmen nicht nur als verlässlicher Lieferant, sondern auch als geschätzter Servicepartner.

Im Rahmen der Weiterentwicklung des strategischen Vertriebsmanagements in der gesamten Unternehmensgruppe ist am Standort in Wien die Position des „**Head of Sales & Commercial (m/w/d)**“ zu besetzen.

Aufgaben:

Zu den Aufgaben und Verantwortungsbereichen der Positionen zählen folgende Schwerpunkte:

- Fachliche & disziplinierte Führung und Weiterentwicklung der Bereiche zentraler Vertrieb, Ausschreibungsmanagement
- Koordination, Steuerung und Messung der Zielerreichung sämtlicher Vertriebsaktivitäten anhand von definierten KPI's unter Verwendung des CRM-Systems
- Verantwortung für die Implementierung und Umsetzung der Vertriebs-Strategien des Unternehmens in enger Zusammenarbeit mit allen Geschäftsbereichen sowie Regionen mit fachlicher Verantwortung für:
 - Etablierung einer Customer Centric Mentalität über alle Geschäftsbereiche hinweg
 - Definition und Umsetzung der Customer Experience über den gesamten Customer Lifecycle
 - Umsetzung des Go-to-Market Approachs, der Vertriebssystematik und Vertriebsmethodik
- Verantwortung für das Erreichen der definierten Budgetziele

Anforderungen:

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

- Abgeschlossene Ausbildung bzw. Studium und Erfahrung im Change-Management
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Führung von B2B Vertriebsteams einschließlich fachlicher Führung dezentraler Teams in einer Matrixorganisation, idealerweise im Dienstleistungsbereich
- Hohe Organisationskompetenz, Hands-on Mentalität und strukturierte und selbstständige Arbeitsweise

- Kommunikative Persönlichkeit mit ausgeprägter service- und kundenorientierter Denkweise
- Nachweislicher Erfolgs-Track-Record (substanzielle Verkaufserfolge inklusive Verbesserung der Margen)
- Analytische Fähigkeiten in Verbindung mit Zieldenken
- Ausgezeichnete Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Angebot:

Für die Position ist je nach mitgebrachten Erfahrungen ein Jahresbruttogehalt in Höhe von € 140.000,00 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:

Bitte übermitteln Sie 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