



Unser Kunde ist ein Betreiber von Hochsicherheitsrechenzentren in der TechnologieRegion Karlsruhe. Seit 1999 hat sich das Unternehmen darauf spezialisiert, individuelle Rechenzentrumsflächen, Housing- sowie Managed-Service-Lösungen für die Anforderungen seiner Geschäftskunden zu realisieren. Die klassischen Telekommunikationsdienste runden dabei das Gesamtportfolio ab. Basierend auf einer soliden Gesellschafterstruktur ist unser Mandant ein leistungsstarker und verlässlicher Partner. Einzigartig in der Region ist darüber hinaus die Kombination von eigenen Rechenzentren und eigener flächendeckender Glasfaserinfrastruktur. Für diesen Kunden suchen wir im Rahmen der weiteren Expansion am Standort Karlsruhe zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

Head of Sales im Bereich Cloud Services / Services (m/w/d)

Job-ID: CF-00004120

Ort: Karlsruhe

Hauptaufgaben:

- Disziplinarische und fachliche Führung des Vertriebsteams, welches momentan aus elf Mitarbeitern besteht
- Motivation und Weiterentwicklung des Teams im Tagesgeschäft sowie durch Fort- und Weiterbildung
- Verantwortung für das Erreichen der Ergebnisse und Umsatzziele
- Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung sowie die Steigerung der Marktanteile
- Gestaltung der Vertriebsprozesse sowie deren permanente Optimierung
- Ergebnis- und zielorientierter Einsatz des Budgets
- Wettbewerbsanalyse
- Enge Zusammenarbeit mit dem Bereich Marketing
- Erarbeitung und Initiierung neuer Marketingkampagnen zur Leadgenerierung und zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung, gerne mit entsprechenden Zusatzqualifikationen
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams im B2B, kennen sich mit erklärungsbedürftigen IT-Lösungen aus und können bereits Vertriebserfolge nachweisen
- Erfahrung im Umgang mit CRM Systemen und gute MS Office Kenntnisse
- Ein kooperativer Führungsstil und die Fähigkeit Teams lösungsorientiert weiterzuentwickeln und zu motivieren
- Hands-on-Mentalität
- Unternehmerisches Denken und Handeln

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Eine mitreißende Persönlichkeit
- Kommunikationsstark und empathisch mit hoher Eigenmotivation
- Ein analytisches, unternehmerisches Denken und Handeln sowie eine zielgerichtete und eigenständige

Arbeitsweise

Unser Mandant bietet:

Einen Job mit Gestaltungsmöglichkeiten und herausfordernden Aufgaben in einer offenen und fairen Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen. Sie profitieren von einem flexiblen Arbeitszeitmodell, 30 Tagen Urlaub und der betrieblichen Altersvorsorge. Gleichzeitig erhalten Sie eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung. Geburtstags- und Weihnachtsgeschenke, die Bereitstellung eines Top-Smartphones, auch zur privaten Nutzung, sowie kostenlose Getränke und kostenloses Obst runden das Paket ab.



Your Contact Person:

Steffen Hahn

auteega GmbH

Kaiserring 14-16

68161 Mannheim

Phone: +49 151 624 363 99

E-Mail: steffen.hahn@auteega.com

Apply now