

# We need you.



Du liebst es, ambitionierte Vertriebsziele zu erreichen und gleichzeitig Führungskräfte und Teams zu inspirieren? Du erkennst Marktpotenziale, denkst strategisch und hast Freude daran, innovative Vertriebswege zu gestalten? Dann gestalte mit uns die Zukunft des DACH-Marktes!

## Deine Aufgaben

- Du übernimmst die Gesamtverantwortung für die **Sales-Zielerreichung im DACH-Markt** – gemeinsam mit deinen Teams möchtest du Benchmarks setzen.
- Du führst, motivierst und entwickelst unsere **Teamleads sowie deren Teams**, und sorgst dafür, dass unsere Sales-Management-Tools aktiv und effektiv zum Einsatz kommen.
- Du steuerst den Vertrieb konsequent **KPI-basiert**, segmentierst den Markt strategisch und sorgst für erfolgreiches Wachstum in allen Zielgruppen.
- Gemeinsam mit deinen Teams entwickelst du differenzierte **Sales-Ansätze** für verschiedene Marktsegmente – stets am Bedarf der Zielgruppe.
- Du identifizierst und implementierst innovative Vertriebswege und erweiterst kontinuierlich unsere **Go-To-Market-Strategien**.
- Mit Deiner Expertise sorgst Du für **kontinuierliche Prozessoptimierungen** zur Effizienzsteigerung der Vertriebsmitarbeiter:innen.

## Das bringst du mit

- Du besitzt **mehrjährige Erfahrung in der Führung von Führungskräften** und begeisterst Vertriebsteams mit Motivation und Begeisterungsfähigkeit.
- Du bringst **fundierte Vertriebserfahrung** mit und lebst deine Leidenschaft für die **Neukundengewinnung sowie die strategische Betreuung** tagtäglich.
- Du hast im **Verkauf von B2B-Lösungen** gearbeitet – idealerweise in der Digital- oder Personaldienstleistungsbranche.
- Deine Arbeitsweise ist strukturiert, analytisch und pragmatisch, mit einem tiefen Verständnis für **prozessgetriebene Vertriebssteuerung**.

- Du hast Erfahrung in der **nachhaltigen Skalierung** von Vertriebsorganisationen – mit Blick auf Wachstum und Effizienz.
- Deine Handlung ist stets KPI- und ergebnisorientiert.
- Du bringst eine echte Hands-On-Mentalität mit und verkörperst die Leidenschaft für den Vertrieb unserer Lösungen.

### Your Benefits

- 6 Wochen Urlaub
- Bis zu 12 Wochen Workation
- Bürohunde erlaubt
- Mobile Endgeräte auch zur privaten Nutzung
- Sommer- und Weihnachtsparty
- Drinks, Food & Goodies
- Sabbatical- und Teilzeitmöglichkeiten
- Option auf Remote-Arbeit
- Vertrauensarbeitszeit
- Restaurantgutscheine und Mitarbeiterrabatte

### Your Contact

You still have questions?

Feel free to get in touch with me.

Christina

**Christina Ye-Gruenner**

Recruiting Manager

[christina.ye-gruenner@kununu.com](mailto:christina.ye-gruenner@kununu.com)

Apply