

We need you.



Du liebst es, Vertriebserfolge zu gestalten und dein Team zu echten Bestleistungen zu führen? Du erkennst Marktpotenziale frühzeitig und möchtest mit deinem Team den DACH-Markt im Bereich Employer Branding aktiv weiterentwickeln?

In deiner Rolle als Teamlead Sales übernimmst du Verantwortung für den Erfolg deines Teams und treibst gemeinsam mit ihm nachhaltiges Wachstum voran. Dabei verbindest du strategischen Blick mit operativer Vertriebsstärke, entwickelst deine Mitarbeitenden weiter und setzt Impulse, die echten Impact schaffen.

Wenn du Lust hast, Verantwortung zu übernehmen, dein Team zum Erfolg zu führen und den Vertrieb aktiv mitzugestalten, bist du bei uns genau richtig.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt - abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 82.500 € und 113.000 € inklusive erfolgsabhängigem Gehaltsanteil.

Deine Aufgaben

- Gemeinsam mit deinem Team entwickelst du die Potenziale der DACH-Region und baust den Vertrieb unserer Employer-Branding-Lösungen nachhaltig aus.
- Du übernimmst die fachliche sowie disziplinarische Führung des Sales-Teams und förderst aktiv die Weiterentwicklung deiner Mitarbeitenden.
- Mit einer Mischung aus KPI's und Coaching bringst du dein Team zum Erfolg. Dabei agierst du als Vorbild für dein Team und hast einen hohen Sales- und Abschlussfokus.
- Du schaffst ein motivierendes Umfeld, in dem dein Team erfolgreich arbeiten und wachsen kann, und gehst dabei als Vorbild im Vertrieb voran.
- Du planst und setzt Maßnahmen ein, um das Vertriebsziel des Teams zu erreichen. Dabei setzt Du zum Beispiel Verkaufskoaching oder andere abgestimmte Methoden zur Qualitätssteigerung ein.

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen, SaaS-Lösungen oder beratungsintensiven Produkten sowie idealerweise ein nachweisbar erfolgreicher Track Record im operativen Sales.
- Erfahrung in der Führung eines Sales-Teams und Freude daran, Menschen zu entwickeln und zu motivieren.
- Eine offene, überzeugende Persönlichkeit mit ausgeprägter Kommunikationsstärke.
- Hohe Eigenmotivation sowie eine klare Ergebnis- und Abschlussorientierung.
- Sicherer Umgang mit sozialen Medien, MS Office und CRM-Systemen (idealerweise Salesforce).
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse sowie die Motivation, in einem attraktiven Bonusmodell erfolgreich zu sein.

Deine 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

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.

Christina
Christina Ye-Gruenner
Recruiting Manager
[christina.ye-
gruenner@kununu.com](mailto:christina.ye-gruenner@kununu.com)

Apply