



You decide where you will go.

Das Wichtigste über uns

- Als mittelständische Beratung mit 6 Standorten in München und der Welt helfen wir unseren Kund:innen dabei, digital, agil und vernetzt zu arbeiten.
- Unsere Arbeitsphilosophie in vier Worten? Freude, Fairness und fantastische Ergebnisse. Unser Anspruch ist Exzellenz ohne Kompromisse, dafür mit einem wertschätzenden Miteinander.
- 150 Kolleg:innen mit internationalem Background sorgen für frischen Wind und ein vielschichtiges Umfeld. Charakterköpfe willkommen!

Head of Sales (m/w/d)



Munich



Full-time employee

Als Head of Sales (m/w/d) übernimmst Du eine entscheidende Rolle, um unseren Vertriebserfolg stetig auszubauen und gemeinsam mit Deinem Team neue Maßstäbe im B2B-Segment zu setzen. Du bist verantwortlich für die aktive und eigenständige Generierung neuer Leads. Dazu nutzt Du verschiedene Kanäle und eigene Initiativen, um gezielt potenzielle Neukunden zu identifizieren und anzusprechen. Bestehende Leads fasst Du regelmäßig innerhalb der Organisation nach und unterstützt deine Kolleg:innen proaktiv in den Sales-Prozessen, um die Abschlusschancen zu maximieren. Zudem definierst Du die Zielkundensegmente und entwickelst maßgeschneiderte Marktzugangstrategien, um den Markteintritt sowie die Expansion effizient und erfolgreich zu gestalten.

Wie Du Impact bewirkst

- Um das Umsatzwachstum aktiv zu steigern, trägst Du die Verantwortung für die Akquise von Neukunden sowie den Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Du optimierst bestehende Vertriebsprozesse, leitest das Pipelinemanagement und verantwortest die Entwicklung von Schulungsinhalten sowie die Umsetzung dieser im Team

Was Dich auszeichnet

- Du verfügst über mindestens acht Jahre umfassende Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, davon hast Du bereits drei Jahre Erfahrungen als Führungskraft gesammelt
- Durch deine Erfahrung kannst Du erfolgreiche Vertriebsstrategien umsetzen und auf nachweisbare Erfolge beim Skalieren von Vertriebsteams sowie bei der konsequenten Erreichung von Umsatzzielen

- Du übernimmst eigenverantwortlich das Angebot- und Vertragsmanagement, führst Verhandlungen und stellst sicher, dass Vertragsabschlüsse zielgerichtet umgesetzt werden
- Durch die Koordination der Sales-Aktivitäten mit den Account-Verantwortlichen und den Business Units sowie durch das aktive Management des CRMs hinsichtlich Aktualität und Weiterentwicklung stellst Du eine transparente und effiziente Steuerung der Vertriebspipeline sicher
- In der Organisation sowie in der Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, Business Units und Marketing sorgst Du für regelmäßige Abstimmungen zur Pipeline und Sales-Aktivitäten, um die gemeinsamen Vertriebsziele zu erreichen
- zurückblicken
- Du besitzt fundiertes Wissen in Bezug auf Branchen- und Geschäftsmodelle, insbesondere im Consulting-, Enterprise- und Mittelstandsbereich
- Dank Deiner starken Verhandlungs- und Teamfähigkeiten sowie Deines Talents, Beziehungen aufzubauen, interagierst Du effektiv mit verschiedenen Stakeholdern und Kunden, erkennst deren Bedürfnisse und überzeugst sie mit den passenden Service-Angeboten
- Du besitzt eine ausgeprägte Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch (min. C1-Niveau), wodurch Du auch komplexe Themen einfach erklären kannst, des Weiteren bringst Du eine hohe Reisebereitschaft im Rahmen von Kundenterminen und Akquise-Tätigkeiten mit

Das gibt es on top

- Ein Fellow (Vellow), der Dich in den ersten Wochen bei uns unterstützt
- Mentor:in für Karriereentwicklung
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Optionen, gleichzeitig schätzen wir die persönliche Präsenz im Büro
- Arbeitsplatz in unserem Büro mit Blick über den Olympiapark in München inklusive Essenzuschuss
- Unterstützung Deiner Karriere mit 4.000 € Fortbildungsbudget pro Jahr
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Firmenfitness mit Fahrrad-Leasing, EGYM Wellpass, Online-Training sowie Health Programme
- Möglichkeiten für Auszeiten wie bspw. Sabbatical
- Kisten-Pack-Bonus wenn Du für den Job bei uns umziehst
- Kostenlose Parkplätze

Erfahre noch mehr über uns: www.ventum-consulting.com

Wie geht's weiter?

- Du hast noch Fragen? Wir stehen Dir gerne Rede und Antwort. Schreib uns einfach eine Mail an work@ventum.de!
- Du bist bereit für die Bewerbung? Dafür musst Du Dir bei uns kein Bein ausreißen: Lebenslauf hochladen oder Xing-Profil angeben. Relevante Zeugnisse und Gehaltsvorstellung mitschicken. Fertig. Das Anschreiben sparen wir uns!

Jetzt bewerben

Diverse for best results: Venum Consulting steht für Chancengleichheit und Vielfalt. Wir wertschätzen alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft und weiteren individuellen Merkmalen.