

Vertrieblicher Leiter (m/w) Nord

Vertragsart:
Unbefristet / Vollzeit

Land / Standort:
Deutschland / Hamburg

Jetzt bewerben

PDF Drucken

IHRE AUFGABEN

- Gemeinsam mit der regionalen technischen Leitung sind Sie mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung für den erfolgreichen Ausbau der Region verantwortlich.
- Als Vertriebsprofi (m/w/d) setzen Sie Impulse für die Entwicklung der Key Accounts, Bestandskunden sowie für die Neukundengewinnung und führen durch die Umsetzung der strategischen Marktausrichtung des Unternehmens Ihr Team dahin, das gesamte Portfolio der Controlware erfolgreich bei den Kunden der Region zu platzieren.
- Sie haben die Kostenstellenverantwortung (inkl. Budgetplanung) für den Vertrieb in Abstimmung mit der technischen Führung und den mit zu verantwortenden technischen- und Regionszielen.
- Das Jahresbudget planen Sie in Abstimmung mit der dem technische Leiter der Region und der Geschäftsführung und forcieren die strategische Weiterentwicklung und das Wachstum.
- Zu Ihrem Verantwortungsbereich gehören sieben Teams mit derzeit insgesamt 19 Mitarbeitern aus

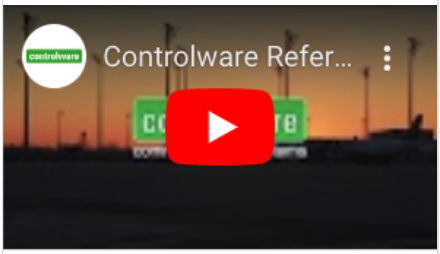
IHR PROFIL

- Sie verfügen über ein ausgeprägtes betriebswirtschaftliches sowie technisches Verständnis und fundierte Marktkenntnisse in der Systemintegration.
- Sie können eigene Vertriebserfolge in der Betreuung großer Kunden sowie mehrjährige Erfahrung in der erfolgreichen Führung von Vertriebsteams nachweisen.
- Als Persönlichkeit verspüren Sie täglich Begeisterung bei der Entwicklung Ihrer Mitarbeiter und Kunden.
- Sie haben Freude am Aufbrechen klassischer Denkmuster und besitzen eine ausgeprägte Leistungs-orientierung.
- Sowohl Ihre strategischen Kompetenzen in der Verkaufsplanung und Steuerung als auch Ihre operative Erfahrung als Führungskraft helfen Ihnen bei der Erreichung Ihrer ehrgeizigen Ziele.
- Ihr hohes Maß an Begeisterungs- und Entscheidungsfähigkeit verbunden mit der Begabung, Prozesse zügig umzusetzen, lässt die anstehende Führungsaufgabe zu einem Erfolg

Verkauf und Backoffice.
- Sie berichten an die Geschäftsführung und tragen im Führungskreis des Unternehmens gemeinsam mit Ihren Kollegen zur erfolgreichen Weiterentwicklung der Controlware bei.

werden.
- Mit Ihrer Leistung sorgen Sie dafür, dass die Marktposition ausgebaut und das Entwicklungspotenzial bei den Kunden ausgeschöpft wird.
- Als unternehmerisch handelnde Persönlichkeit sorgen Sie für eine kontinuierliche Optimierung und verstehen es, sicher und vorbildlich aufzutreten, professionell zu verhandeln und Kunden sowie Mitarbeiter für sich zu gewinnen.
- Als Führungskraft haben Sie das Tagesgeschäft im Griff und sind zugleich wertschöpfender Gesprächspartner (m/w/d).

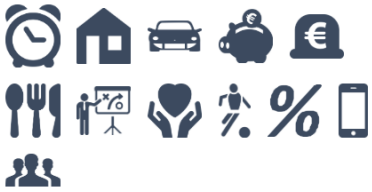
VIDEO



BEWERBUNGS FAQ

Welche Informationen wünschen wir uns von Ihnen? Diese und mehr Fragen und Antworten finden Sie hier.

Unsere Benefits



ÜBER UNS

Die Controlware GmbH, Dietzenbach, ist einer der führenden unabhängigen Systemintegratoren und Managed Service Provider in Deutschland. Das 1980 gegründete Unternehmen entwickelt, implementiert und betreibt anspruchsvolle IT-Lösungen für die Data Center-, Enterprise- und Campus-Umgebungen seiner Kunden.

In den zentralen Geschäftsfeldern der Controlware, den Bereichen Network Solutions, Collaboration, Information Security, Application Delivery, Data Center & Cloud sowie IT-Management erstreckt sich das Portfolio von der Beratung und Planung über Installation und Wartung bis hin zu Management, Überwachung und Betrieb von Kundeninfrastrukturen durch das firmeneigene ISO 27001-zertifizierte Customer Service Center.

Unternehmen:	Referenzcode:
Controlware GmbH	0525005