https://www.ircgmbh.de/de/job/head-of-sales-m-w-d/

Head of Sales (m/w/d) in München

Beschreibung
Unser Kunde stellt und entwickelt Online Dienstleistungen für Unternehmen. Für die weitere Expansion suchen wir am Standort München einen

Arbeitsort
München

Head of Sales (m/w/d)

Kennziffer:

Ihre Aufgaben

- Sie sind verantwortlich für die Akquise und intensive Betreuung von neuen Kunden, Kooperationspartnern und Multiplikatoren, insbesondere Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Privat- & Geschäftsbanken sowie deren Bankenverbände und weiteren Finanzinstituten.
- Sie erarbeiten neue Vertriebsstrategien und -konzepte aus und sind für die Durchführung der Vertriebsmaßnahmen verantwortlich.
- Sie initiieren und begleiten Marktanalysen.
- Sie verhandeln selbstständig Verträge den Kunden und schließen Verträge zur Nutzung der Plattform ab.
- Sie geben Wünsche / Input ihrer Kunden an die Produktentwicklung weiter und tragen dadurch aktiv zur fachlichen Weiterentwicklung der Plattform bei.
- Sie bauen sich ein Team auf, welches sie im Sales und bei der Kundenbetreuung unterstützt.

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein betriebswirtschaftliches Studium oder haben eine abgeschlossene Ausbildung bei einer Bank absolviert oder verfügen über einschlägige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb.
- Sie haben mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Firmenkundengeschäft einer Genossenschaftsbank, Sparkasse, Privatbank oder Landesbank oder im B2B SaaS Vertrieb gesammelt.
- Sie verfügen idealerweise über Fachkenntnisse im Konsortialkreditgeschäft und in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.
- Sie haben idealerweise bereits Erfahrung in einer Führungsposition gesammelt und wissen, wie man ein Team aufbaut, motiviert und führt.
- Sie haben ein souveränes Auftreten bei Kunden und haben einen hohen Qualitätsanspruch bei ihren Präsentationen und Verhandlungen.
- Sie haben idealerweise ein aktives und ausbaufähiges Netzwerk zu Banken.
- Sie bringen eine mehrtägige Reisebereitschaft mit, um das Geschäftsmodell auch bei Kunden vor Ort zu präsentieren.

Weitere Informationen

Unser Kunde bietet:

- Flexible Arbeitszeiten
- einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Mobiles Arbeiten möglich
- Gute Verkehrsanbindung und Parkplätze
- Moderne Büroräume (München und Frankfurt) & ergonomische Arbeitsplätze
- Regelmäßig frisches Obst und Getränke im Office
- Team Breakfast on Mondays
- Team-Yoga
- Sport- und Freizeitangebote
- Weiterbindungsmöglichkeiten und regelmäßige Trainings mit Experten
- Regelmäße Hackathons
- Weihnachtsfeier
- Teamausflüge /-events
- Regelmäßige Koch-Sessions

Bei Interesse an dieser Position, freuen wir uns über die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise per E-Mail, inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins.

Ansprechpartner für diese Position ist Herr Florian Feichtmeier.

KONTAKT

IRC
International Recruitment Company Germany GmbH

Löwengrube 10
80333 München

Telefon: + 49 89 99 01 84 – 90
Telefax: + 49 89 99 01 84 – 91
Web: www.ircgmbh.de
E-Mail: info@ircgmbh.de