

Unterstützen Sie unseren Mandanten als

VP B2B-Sales (SaaS) (m/w/d)

Das Unternehmen:

- Anbieter einer B2B-SaaS-Plattform für Commodity- & Energy-Trading mit Standorten in Deutschland und UK
- Start-up mit dynamischer Unternehmenskultur, flachen Hierarchien und beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten
- **Arbeitsort:** hybrid – Homeoffice mit regelmäßigen Präsenzzeiten vor Ort

Ihre Perspektiven:

- Leitung und Weiterentwicklung des Sales-Teams mit aktuell sieben Mitarbeitenden
- Verantwortung für den nachhaltigen Ausbau des Kundenstammes aus dem Umfeld Industrie und Energieversorgung
- Entwicklung effektiver Vertriebsstrategien für neue Märkte und Regionen
- Identifizierung von Up-Selling- und Cross-Selling-Möglichkeiten bei Bestandskunden
- Berichtslinie an den Commercial Director inkl. regelmäßiger Sales-Reportings
- Zusammenarbeit mit dem Account- und Marketplace-Management, um die Kräfte zu bündeln und eine leistungsstarke Vertriebskultur zu schaffen
- Gestaltung und Umsetzung der Zielvorgaben für den Bereich Sales

Ihre Voraussetzungen:

- erfolgreicher Studienabschluss sowie mehrjährige Berufserfahrung in der Industrie oder Energiebranche
- mehrjährige Praxis in der Führung und Entwicklung von Vertriebsteams
- Erfahrung im Vertrieb komplexer Produkte, idealerweise im Bereich SaaS
- gute Englischkenntnisse, vorzugsweise fließendes Deutsch
- ausgezeichnete Präsentationsfähigkeiten und hervorragende Sozialkompetenz mit der Motivation, Teams zu coachen
- sicheres Auftreten, selbstständige Arbeitsweise und Sensibilität für die Bedarfe der Kunden

Ihr nächster Schritt:

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe der **Kennziffer 22-127**. Für Fragen stehen Ihnen unsere Berater **Sebastian Hergott** und **Oliver Fraatz** unter **Tel. +49 (0) 40 525 00 40** zur Verfügung. Diskretion sichern wir Ihnen zu.

Jetzt bewerben

Dr. Schmidt & Partner Group

Postfach 13 46

22803 Norderstedt (Hamburg)

karriere@drsp-group.com

www.drsp-group.com

DRSPGROUP
Executive Search