

**Informanagement GmbH:** Wir sind ein junges und dynamisches Unternehmen mit Firmensitz in den Niederlanden und einer Niederlassung in Großbritannien. Wir veröffentlichen Fachinformationen mit den Schwerpunkten Steuerberatung, Buchhaltung und Recht. Unser Angebot ermöglicht es unseren Kunden, anhand verschiedenster Medien ihre Mitarbeiter und Kunden fortlaufend und einfach zu informieren und auf dem neuesten Stand zu halten.

Wir suchen für den Aufbau des Geschäfts im deutschen Markt (Standort Meckenheim/Bonn/Köln) zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Verkaufsleiter (m/w)

### **Ihre Aufgaben:**

Ihr Ziel ist es Neukunden zu gewinnen, das Geschäft in Deutschland aufzubauen und den Umsatz zu steigern. Sie sind verantwortlich für die Vertriebs- und Marketingstrategie sowie deren Umsetzung. Sie führen das Verkaufsteam und verantworten die Einhaltung der gesetzten Ziele. Einen Großteil Ihrer Arbeitszeit (etwa 80%) verbringen Sie im Außendienst bei Kunden. An anderen Tagen sind Sie im Büro mit der Vor- und Nachbereitung der Akquisition und dem Führen des Verkaufsteams beschäftigt. Als Teil des Managementteams berichten Sie direkt an die Unternehmensleitung.

Sie sind die treibende Kraft bei der Erschließung neuer Möglichkeiten; als Manager/in wissen Sie, wie Sie die Ziele gemeinsam mit Ihrem Team erreichen können. Sie sind ehrgeizig und überzeugen durch Ihr kundenorientiertes und unternehmerisches Denken und Handeln. Sie erstellen und kontrollieren die monatliche Planung und Berichterstattung und beweisen in der Kunden-Akquisition und -Betreuung persönlich, dass der Plan funktioniert.

Ihre laufenden Aufgaben werden sein:

- Sie verantworten die Planung und Realisierung des Vertriebsbudgets und der damit verbundenen KPI's
- Die Neukunden-Akquisition und die Betreuung bestehender Kunden (kontinuierliche Ausweitung des Geschäftes)

### **Ihr Profil:**

Sie verfügen über starke Kommunikationsfähigkeiten, sind zielstrebig und haben Spaß am Umgang mit Kunden. Sie überzeugen unsere potentiellen Kunden und Interessenten von uns und unseren Lösungen dank Ihres souveränen und kompetenten Auftretens. Sie haben Ausdauer, das nötige Know-How und besitzen Leidenschaft für das Geschäft und unsere Produkte. Von erfahrenen Vertriebsleitern erhalten Sie vorab ein komplettes Training und werden laufend betreut.

Wir suchen einen motivierten, begeisterungsfähigen Verkaufsleiter (m/w) mit folgenden Anforderungen:

- Verhandlungssicheres Deutsch und gute Englischkenntnisse
- Mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb (von IT/Software ist von Vorteil)
- Gewöhnung an strukturiertes Arbeiten
- Enthusiastisch motiviert und ideenreich in der Umsetzung
- Starke kommunikative Fähigkeiten und hervorragende Führungsqualitäten
- Vorkenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen (ACT Online Erfahrung ist von Vorteil)
- Kompetenz in der Nutzung moderner Werkzeuge des Verkaufs / sicherer Umgang mit MS-Office-Produkten, Webkonferenzen und Kommunikationsmedien

**Unser Angebot:**

Es erwartet Sie eine verantwortungsvolle und anspruchsvolle Position mit erheblichem Gestaltungsspielraum in einem jungen, erfolgsorientierten Unternehmen.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Unterlagen einschließlich Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Selbstverständlich stehen wir auch für Fragen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,

Informanagement DE GmbH

Alt-Heerdt 104  
40549 Dusseldorf

0211 975 31 950  
Info@informanagement.de