

Sales Director (m/w/d)

(325)

Standort: Hamburg Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche Gehaltsspektrum: 120000 - 150000 Euro pro Jahr Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Sales Director (m/w/d)

Als Sales Director (m/w/d) sind Sie bei unserem Kunden, einem wachstumsorientierten Unternehmen mit Sitz in Hamburg, bestens aufgehoben.

Aufgaben:

- Steuerung des internationalen Netzwerks aus Vertriebspartnern
- Strategische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten im internationalen Umfeld in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Betreuung und strategischer Ausbau von Key Accounts
- Gesamtverantwortung für die Umsatzskalierung unter Überwachung und Weitentwicklung der zentralen Sales-KPI
- Führung und Weiterentwicklung eines Vertriebsteams
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen und Ableitung konkreter Maßnahmen

Anforderungsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium sowie mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau und in der Weiterentwicklung mehrstufiger Vertriebsstrukturen
- Erfahrung in Preis-, Vertrags- und Projektverhandlungen mit souveränen und verbindlichem Auftreten
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsstärke sowie unternehmerisches Denken

Benefits:

- Attraktives Vergütungspaket mit bis zu 150.000€ p.a.
- Unbefristete Festanstellung in einem wachstumsorientierten Unternehmen
- Sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Flexible Arbeitszeiten sowie Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Ein ambitioniertes Unternehmen mit moderner, inspirierender Unternehmenskultur

Bewerben Sie sich jetzt!

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie einfach eine E-Mail an hamburg@worqity.de oder bewerben Sie sich direkt über unser Onlineportal

Ihr Ansprechpartner:

Malte Görtemaker
Lead Recruitment Consultant
040 46 898 07 0
hamburg@worqity.de

Abteilung(en): Vertrieb

[Impressum](#)