

Unser Auftraggeber ist eines der schnellst wachsenden Startups in Deutschland. Mit mehreren Standorten in Deutschland und New York. Unterstützt von vielen renommierten Investoren und Kunden weltweit, entwickeln und vermarkten Sie eine HR Employer Experience Plattform und gestalten die Zukunft der internen Kommunikation der Kunden neu. Das Team aus Spezialisten arbeitet für und mit internationalen Konzernen und übt sowohl eine offene, als auch leistungsorientierte Firmenkultur aus.

Für das deutsche Headquarter suchen wir zeitnah den/die:

HEAD OF SALES – WORLD (M/F)

New Sales – SaaS Software -Schwerpunkt B2B

Worum geht's:

Den weltweiten Aus- und Ausbau der Sales Organisation und der Gründung weiterer 3 globaler Niederlassungen innerhalb der nächsten 24 Monate. Den Ausbau der derzeitigen intern. Vertriebsmannschaft von 6 auf 12 Mitarbeiter innerhalb von 12 Monate und die perspektivische Gewinnung weiterer Manager für die nationalen und globalen Niederlassungen. Jährliche Verdreifachung des ARR von einer aktuell niedrigen siebenstelligen Basis, davon 75% über Neukunden. Der HoS organisiert und skaliert die Sales-Organisation und ihre Prozesse, er ist "Mr. Dashboard", dieses Know How wird voraus gesetzt.

Es sollen große Organisationen begeistert und gewonnen werden, welche 3.000 oder mehr Mitarbeiter beschäftigen. Der HoS kennt die komplexen Entscheidungsprozesse, die in diesen Firmen stattfinden. Er begleitet den Sales bei potenziellen Kunden über den gesamten Prozess bis hin zum Verkauf.

Anforderungsprofil:

- 3+ Jahre Erfahrung im Enterprise-Sales von SaaS Software-Produkten
- 3+ Jahre Managementenerfahrung in Startups - B2B - SaaS-Unternehmen
- Erfahrung im Aufbau intern. Sales Organisationen
- Nachweisliche Erfolge z.B . von 1Mio ARR auf > 10Mio ARR hochskaliert als Head of Sales
- Organisation und Skalierung von Sales-Organisationen und ihrer Prozesse über marktübliche Dashboard Lösungen
- Erfahrung im Bereich der neuen Methoden der Lead Generation
- Erfahrung im Markt für interne Kommunikation oder HR
- Startup und Digital Culture
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse
- Freude am Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Vorhandenes Netzwerk zu Entscheidern auf intern. C Level
- Erfahrung im Management von schnell wachsenden B2B - SaaS-Startups

Es wird die Möglichkeit geboten, in einem sehr dynamischen intern. Umfeld persönlich schnell zu wachsen und Teil der Mission zu sein, das Unternehmen als Marktleader im Bereich „HR Employer Experience Plattform“ zu positionieren.

Es werden Persönlichkeiten gesucht, die bisher Erfolge in schnell wachsenden B2B - SaaS-Startups nachweisen können und nun die nächste Herausforderung und/oder den nächsten Karrieresprung suchen. Auch wenn Sie als Sales Executiv oder Junior Manager eine beeindruckende Performance geliefert, und jetzt Head werden möchten, sprechen Sie uns an.

Für unseren Auftraggeber ist Ihre vorhandene "Startup und Digital Culture" entscheidend um die Chance zu haben, die hochgesteckten Unternehmensziele mit dem bestehenden und schnell wachsenden Team international erfolgreich umsetzen zu können. Für alle Mitarbeiter und Manager zählen die Perspektiven und die wahnsinnigen Chancen, die das Unternehmen heute darstellt. Ihre persönliche Karrierechance liegt darin, eine Erfolgstory maßgeblich als Head of Sales erfolgreich zu begleiten und zu gestalten.

Als Startup werden gute Rahmenbedingungen zum Start geboten, es wird eine Art von Passion von dem zukünftigen Stelleninhaber erwartet, über die Jahre ein überdurchschnittliches Einkommen über Erfolge und Umsetzung der Ziele zu realisieren. Die Chancen hierfür sind hervorragend.

Unser Angebot:

Hier erwartet Sie eine hochinteressante und sehr verantwortungsvolle Aufgabe und Herausforderung. Wenn Sie eine äußerst interessante Tätigkeit mit einer tollen Zukunftsperspektive suchen, dann bewerben Sie sich bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: bewerbung@regitz.de.

Für Fragen steht Ihnen gerne Herr Ralph Regitz unter 01624355026 zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team

REGITZ CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung
Koblenzer Str. 74, 50968 Köln
Telefon 0221. 37 96 925
www.regitz.de

