

Unser Mandant zählt zu den Marktführern im Bereich „Digital & Dialog Media“. Sie haben die Chance die Erfolgsgeschichte des Unternehmens in verantwortlicher Position als VP Sales weiterzuführen. Mit dem bestehenden und schnell wachsenden Sales Team arbeiten Sie aktiv an der Umsetzung der hochgesteckten Unternehmensziele. Dabei ist es für unseren Mandanten von entscheidender Bedeutung die vorhandene „Startup – und Digital Culture“ fortzuführen. In der Rolle des VP Sales gilt es die Perspektiven und Chancen im Markt zu nutzen und für die Mitarbeiter das Potential des Unternehmens sichtbar und erlebbar darzustellen.

Daher suchen wir für das Headquarter in NRW zum nächstmöglichen Zeitpunkt,

## **VP SALES - MEDIABRANCHE (m/w/d)**

### **Deine Mission:**

Es wird die Möglichkeit geboten, in einem sehr dynamischen Umfeld persönlich schnell zu wachsen und das Unternehmen als Marktleader zu positionieren

Gesucht werden Persönlichkeiten, die Erfolge in schnell wachsenden B2B Unternehmen nachweisen können, am besten aus der Mediabranche und als nächste Herausforderung die 100 Mio. EUR Umsatzmarke erreichen möchten

Du führst disziplinarisch und fachlich das bundesweite Sales Team sowie gestaltest den Aufbau und die Weiterentwicklung, dabei bist Du für die Skalierung und Strukturierung der Vertriebsorganisation verantwortlich

Du optimierst die Vertriebsprozesse kontinuierlich und gestaltest die Workflows und Datenstrukturen im firmeneigenen CRM entsprechend

Du definierst vertriebsrelevante KPI's und steuerst den Sales-Bereich mit Performance-Analysen und Erfolgscontrolling über ein Dashboard. Dabei führst Du Budget-Controlling, Soll-Ist-Vergleiche, Abweichungsanalysen und Ad- hoc- Auswertungen durch und entwickelst geeignete Maßnahmen und Handlungsempfehlungen zur Erreichung der Ziele auf Basis der durchgeführten Analysen

Du verantwortest die Steuerung und Umsetzung sowie Erfolgsmessung verschiedener Sales Kampagnen unter Konzeption von zielgruppenspezifischen Omnichannel-Marketingkonzepten und Inhalten analog der Customer Journey

Du koordinierst die operative Umsetzung von Kampagnen

Du bist verantwortlich für die Erstellung von Marketing- und Kommunikationsunterlagen auf Grundlage analytischer Daten und Marktauswertungen

Du benutzt Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Ansprache potenzieller Kunden und Themen

Du entwickelst die Vertriebsstrategie weiter und setzt diese mit deinem Team um

## **Dein Profil:**

**Du bist ein Hunter** und hast ...

... ein abgeschlossenes Hochschulstudium idealerweise mit dem Schwerpunkt Marketing, Medien/ Kommunikation oder vergleichbares

... mehr als fünf Jahre B2B Sales Managementenerfahrung, idealerweise im Media Bereich

... nachweisliche Erfolge als Head of Sales

... Erfahrung im Auf- und Ausbau skalierbarer Sales Organisationen sowie im Management von schnell wachsenden B2B Sales-Strukturen

... tiefe Einblicke in der Steuerung Performance getriebener Sales Organisationen und ihrer Prozesse über marktübliche Dashboard Lösungen

... Erfahrung im Bereich der Lead Generation mit neuen Methoden

... Startup und Digital Culture Mentalität

... ein souveränes Auftreten sowie verbindliche Kommunikationsfähigkeit mit internen und externen Stakeholdern

... eine unkomplizierte, agile Arbeitseinstellung, Teamfähigkeit sowie eine strukturierte, methodenbasierte Arbeitsweise

## **Es erwarten Dich:**

Einer der erfolgreichsten und schnellst wachsenden Anbieter im „Digital & Dialog Mediabereich“ in DACH und Marktführer im Segment neuer Werbeformen

Äußerst interessante Rahmenbedingungen mit der Möglichkeit über die Jahre ein überdurchschnittliches Einkommen zu erzielen, bei dem messbare Erfolge und die Umsetzung der Ziele die Grundlage bilden

## **Sind Sie interessiert?**

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung. Sende uns bitte Deine aussagekräftigen Unterlagen inklusive Deiner Gehaltsvorstellung und dem nächstmöglichen Eintrittstermin per Email an die beauftragte Personalberatung. Für Fragen steht Dir Herr Erich Josephs unter der Email [info@josephspartner.de](mailto:info@josephspartner.de) oder der Rufnummer 0221/3796925 zur Verfügung.

Regitz Abspann