

Chief Sales Officer (m/w) als Mitglied der Geschäftsleitung für SaaS-Marktführer in Berlin

Unser Klient ist ein schnell wachsender Marktführer im Trendmarkt Betriebliches Gesundheitsmanagement in Deutschland. Mehr als 150 Unternehmen (u. a. ADAC, Deutsche Bahn, EDEKA, Lanxess, Sparda Bank, Total, Vattenfall, Zürich Versicherung) nutzen bereits die SaaS-Lösung für effektive, mitarbeiterorientierte Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz. Um das exponentielle Wachstum auch in Zukunft optimal zu steuern, soll das Geschäftsleitungsteam langfristig durch eine erfahrene Führungskraft für die Bereiche Sales und Account Management verstärkt werden.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für das gesamte Neukundengeschäft sowie die Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden in Bezug auf Umsatz, Ergebnis und Kundenzufriedenheit
- Führung, Ausbau und Entwicklung der Vertriebs- und Kundenbetreuungs-Teams (aktuell 20 Mitarbeiter)
- Planung, Weiterentwicklung und Umsetzung der Vertriebs- und Kundenbetreuungs-Strategie, um bestehende und neue Dienstleistungen erfolgreich zu positionieren
- Gewinnung und Betreuung von Vertriebspartnern und ausgewählten Schlüsselkunden
- Weiterentwicklung konsistenter Vertriebs-, Ausschreibungs- und Schulungsunterlagen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie gezielter Einsatz von Vertriebs- und Marketinginstrumenten in Abstimmung mit dem Marketingteam
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells und der internen Prozesse – gemeinsam mit den übrigen Kollegen der Geschäftsleitung

Ihr ideales Profil:

- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von Software-Lösungen an Großunternehmen und damit verbundene Dienstleistungen an Bestandskunden - idealerweise SaaS im Bereich Human Resources Management
- Erfahrung in der Planung und Umsetzung von Veränderungsprojekten
- Gewinnende Persönlichkeit mit ausgeprägter Vertriebs- und Kundenorientierung
- Teamplayer mit überzeugender Erfolgsbilanz als Führungskraft
- Unternehmerische Hands-On-Mentalität und Organisationstalent
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Begeisterung für Fitness- und Gesundheitsthemen

Ihre Benefits:

- Verantwortung für das exponentielle Wachstum des Marktführers in einer Trendbranche
- Große Gestaltungsspielräume in und mit einem leidenschaftlichen Team
- Startup-Kultur mit Hands-on-Mentalität und kurzen, schnellen Entscheidungswegen
- Attraktive Vergütung inklusive Beteiligung am Umsatzerfolg und an der Wertsteigerung des Unternehmens
- Umfangreiche Zusatzleistungen zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- Flexibles und modernes Arbeiten
- Ein modernes Büro in zentraler Lage in Berlin Mitte