

// Positionsbeschreibung

Vertriebsleiter (m/w) Fachinformation/Lösungen

// Das Unternehmen

zählt zu den 5 größten Fachverlagen in Deutschland für technische Informationen und Verlagsprodukte. Innerhalb einer Unternehmensgruppe ist der Verlag Tochter eines bedeutenden internationalen Technikdienstleisters. Mit ca. 70 Mio. € Umsatz und ca. 170 Mitarbeitern ist das Unternehmen sehr erfolgreich. Das Unternehmen verfolgt eine ambitionierte Wachstumsstrategie und möchte dazu in naher Zukunft, neben dem Kerngeschäft, besonders die Geschäftsfelder „IT Lösungsgeschäft“ und „digitale Produkte“ forciert ausbauen. Der aktiven Marktbearbeitung im Direktvertrieb kommt dabei eine besonders wichtige Rolle zu.

// Ziel der Position

- Weiterentwicklung des margenstarken Kerngeschäfts durch effektive, schlanke Vertriebsstrukturen und parallel offensiver Ausbau des Lösungsgeschäftes mit customisierten Service-Angeboten Aufbau und Führung eines modernen, erfolgsorientierten Key-Account-Managements im B2B-Direktvertrieb und Erschließung neuer Kundengruppen
- Förderung der vorhandenen Stärken der Kundenbetreuung des Innendienstes in der Inbound-Beratung sowie Verstärkung des Outbound-Vertriebs
- Ausbau des Vertriebs-CRMs und des Vertriebscontrollings
- Entwicklung, Coaching und Führung der 2 zugeordneten Gruppenleiter bei einer Gesamtführungsverantwortung von ca. 45 Mitarbeiter

// Aufgaben

WIRTSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG:

- Volle Umsatzverantwortung der geplanten Umsätze,
- Planung und Verantwortung des Umsatzbudgets, d.h. Erarbeitung der Budgets, Forecasts, Kontrolle und Maßnahmendefinition.
- Konsequente Umsatzausweitung durch Neugeschäft und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, insbes. im Segment Lösungsgeschäft
- Identifikation von Wachstumspotentialen bei Neu- und Bestandskunden, insbesondere durch kontinuierliche Analyse der Kundenanforderungen, Erstellung von Markt- und Kundenpotentialanalysen sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung; Definition und Ansprache möglicher weiterer Zielgruppen.
- Gewinnung und strategische Führung von internationalen Resellern sowie von nationalen und internationalen Content Lieferanten aus dem Bereich Normen und technische Regeln. Pflege von relevanten Kontakten und Meinungsbildnern.
- Förderung des kundenorientierten Verkaufens über alle Kanäle, besonders im persönlichen Kundenkontakt (Außendienst) und über das Telefon (Inbound und Outbound). Förderung der Beratungs- und Upselling-Kompetenz aller Mitarbeiter im Verkauf und im Kundenservice.

STRATEGISCHE AUFGABEN:

- Überprüfung und ggf. Anpassung der kurz-, mittel- und langfristigen Vertriebsstrategie für alle Produkte, Differenzierung der Vermarktungsstrategie nach Preissegmenten.
- Weiterentwicklung und Einsatz von Instrumentarien, die eine exakte Steuerung der Vertriebsabteilung ermöglichen, insbesondere durch Nutzung des eingeführten Vertriebs-CRM-Systems Optimierung des Vertriebs im Hinblick auf Prozesse, Effizienz sowie moderne Tools und Systeme.

FÜHRUNG:

- Zielgerichtete Führung eines kompetenten Mitarbeiterteams (KAM, Kundenservice intern/extern)
 - Mitarbeiterführung und -entwicklung, Zielvereinbarung und Überwachung, Coaching, Motivation der Mitarbeiter auch im Sinne des Change-Prozesses.
- Zielorientierte und kooperative Zusammenarbeit mit den anderen Abteilungsleitern insbesondere im Marketing und Programm sowie innerhalb der DIN-Gruppe.

// Erfahrungen

MUST:

- Erfahrener Vertriebsprofi für technische Knowledge-Produkte, Datenbanken oder Informationsplattformen/-portale
- Sichere Beherrschung des Vertriebsinstrumentariums im IT-basierten Lösungsgeschäft des B2B-Vertriebs
- Erfahrungen im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte u. Lösungen an Endkunden
- Fähigkeit, sich in die jeweiligen Prozesse und Anforderungen und Prozesse auf Kundenseite hineindenken zu können
- Konzeptionelle Fähigkeiten und nachweisliche Erfahrung in der strategischen Ausrichtung eines Vertriebs
- Erfahrene Führungskraft (Teams größer 10), Change-orientierte Führung der Mitarbeiter

SOLL:

- Muss kompletten Vertriebsbereich mit Außen- und Innendienst, Key-Account-Management, In- und Outbound und After-Sales-Service genau kennen
- Sollte mit der Zielgruppe F + E-Leitung, IT-Leitung, Technische Leitung und Anwender im Unternehmen vertriebsbezogen kommunizieren können
- Sollte Verlagsprodukte kennen oder hohe Affinität mitbringen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

// Persönlichkeit

- Gefestigte, souveräne Persönlichkeit mit ausgeprägter Integrationsfähigkeit
- Durchsetzungskraft, Verhandlungsgeschick und Gestaltungsstärke, dabei hohe soziale Kompetenz und Konfliktfähigkeit
- Kreativ, findig mit neuen Ideen
- Pragmatischer Macher mit hoher Umsetzungsorientierung
- Treiber im Change-Prozess für den verantworteten Bereich
- Muss die Produkte/Systeme, den Added Value, den eigenen Vertrieb, aber auch den BV und das gesamte Haus nach innen und außen überzeugend präsentieren können

// Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaftslehre und gutes technisches Verständnis
- Alternativ: Technisches Studium (z.B. Wirtschaftsingenieur, Ingenieur) mit profunder Weiterbildung in Marketing/BWL, verbunden mit langjähriger Berufserfahrung im Sales-Bereich und umfassender Führungsverantwortung

// Standort

Berlin

// Kontakt

Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen. Schicken Sie diese bitte unter der Kennziffer 3000-257 an Berildja de Carvalho, b.carvalho@bt-personalberatung.de oder an Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH, Behrenstrasse 29, 10117 Berlin.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einer der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Consultant gearbeitet.