

Das wird Dir geboten:

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition in einem wachsenden und profitablen Unternehmen mit echtem Gestaltungsspielraum
- Die Möglichkeit, moderne Vertriebsstrukturen aktiv mitzugestalten und Deine Ideen einzubringen
- Ein engagiertes Team, kurze Entscheidungswege und eine offene, unterstützende Unternehmenskultur
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten für eine gute Work-Life-Balance
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub sowie zusätzlich arbeitsfreie Tage an Weihnachten und Silvester
- Eine attraktive Vergütung sowie individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

Vertriebsleiter (m/w/d)

(1311)

📍 Standort: Hamburg 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit

Zweck und Ziel der Stelle

Für unseren Kunden suchen wir einen Vertriebsleiter (m/w/d)

Gestalte den Vertrieb aktiv und führe Dein Team zum Erfolg!

Du bist eine Führungspersönlichkeit mit klarem strategischem Blick und möchtest den Vertrieb nicht nur steuern, sondern aktiv weiterentwickeln? Du verstehst es, Strukturen zu schaffen, Potenziale zu erkennen und Teams zu Höchstleistungen zu führen? Dann bieten wir Dir die Möglichkeit, eine Schlüsselrolle in einem erfolgreichen und wachsenden Unternehmen im Bereich moderner Energielösungen zu übernehmen und den Vertrieb nachhaltig zu prägen.

Deine Aufgaben:

- **Führung und strategische Steuerung des Vertriebs:**
Du übernimmst die fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams und stellst durch klare Zielvorgaben, strukturierte Steuerung und konsequentes Performance-Management eine nachhaltige Zielerreichung sicher.
- **Weiterentwicklung von Vertriebsstrukturen und -prozessen:**
Du analysierst bestehende Vertriebsprozesse, entwickelst diese strategisch weiter und schaffst skalierbare Strukturen sowie klare Verantwortlichkeiten für zukünftiges Wachstum.
- **Performance-Analyse und Vertriebscontrolling:**
Du wertest vertriebsrelevante Kennzahlen aus, erstellst Forecasts und Potenzialanalysen und leitest daraus konkrete Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsleistung ab.
- **Steuerung von CRM und vertrieblichen Steuerungssystemen:**
Du verantwortest die Weiterentwicklung und effektive Nutzung der CRM- und Analyse-Tools und stellst eine strukturierte, datenbasierte Vertriebssteuerung sicher.
- **Sicherstellung einer professionellen Vertriebsorganisation:**
Du stellst eine effiziente, strukturierte und kundenorientierte Arbeitsweise im Vertrieb sicher und entwickelst Dein Team sowie bestehende Partnerschaften kontinuierlich weiter.

Was wir uns von Dir wünschen:

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen im Aufbau klarer Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Ausgeprägte Kompetenz in der Entwicklung strategischer Zielbilder sowie effektiver Steuerungs- und Entscheidungsgrundlagen

- Hohe Prozess-, Analyse- und Strukturkompetenz zur Skalierung und nachhaltigen Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen
- Eine durchsetzungsstarke, klare und motivierende Führungspersönlichkeit mit hoher Umsetzungsorientierung
- Hohe digitale Affinität sowie Sicherheit im Umgang mit CRM-Systemen und Analyse-Tools zur datenbasierten Vertriebssteuerung
- Unternehmerisches Denken, strategischer Weitblick und eine strukturierte Arbeitsweise

Ihr Ansprechpartner:

Nicole Habeck

HR-Consultant

Mobil/WhatsApp: [+49 160 99433909](tel:+4916099433909)

E-Mail: jobs@kdw-hr.de

Abteilung(en): Office

[Impressum](#)