

Teamleiter Vertrieb und Business

Development (m/w/d)

- Würzburg

Fink IT-Solutions wächst
– jährlich um 30-40%.
Mit mehr als 45 Mitarbeitern betreut
unser Team über 80 Kunden
– vom DAX-Konzern, weltweiten
Marktführern bis hin zu großen
mittelständischen Unternehmen.
Für die Verstärkung unseres Teams
suchen wir ab sofort einen Teamleiter
Vertrieb und Business Development
(m/w/d).

Ihre Aufgaben

- Aufbau, Leitung und Betreuung des Teams Sales & Business Development
- Planung und Steuerung der Vertriebs- und Business Development Tätigkeiten
- Administrative und organisatorische Aufgaben im Vertriebs- und Business Development
- Abstimmung der Vertriebs- und Business Development Tätigkeiten mit den Marketingaktivitäten
- Planung und Umsetzung vereinbarter Ziele in Bezug auf Umsatz, Ertrag und Marktdurchdringung
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Verhandlung von Verträgen
- Verantwortung für die Koordination, Vorbereitung und Durchführung von Messeauftritten
- Persönliche Betreuung von Top-Kunden sowie Neukundenakquise
- Unterstützung des Aufbaus eines CRM, wie Salesforce oder SAP
- Forecast- und Investitionsplanung in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und des Management-Teams
- Steuerung und Entwicklung externer Vertriebspartner
- Vertretung und Repräsentation des Unternehmens in Gremien, auf Messen etc.
- Ausbau der Sales Pipeline
- Direktes Reporting an die Geschäftsführung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches bzw. kaufmännisches Studium oder eine Berufsausbildung mit vergleichbarem Hintergrund und mehrjähriger, einschlägiger Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung und nachweisbare Erfolge in der Leitung eines Vertriebs- bzw. Business Developmentteams
- Mindestens 2-3 Jahre Führungserfahrung als Teamleiter oder in einer ähnlichen Rolle
- Analytisches Denken, strategische Intelligenz, Hands-on-Mentalität und operative Umsetzungsstärke
- Unternehmerisches Denken, Teamfähigkeit und Kommunikationsfähigkeit
- Nachhaltiges Interesse an der Optimierung von Prozessen und Abläufen
- SAP-Modulkennnisse, insbesondere SAP SD, CRM und/oder Salesforce sind von Vorteil
- Versierter Umgang mit IT-Software wie z.B. Office-Paket (Word/Excel/Powerpoint)
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Verbindlichkeit und Abschlussicherheit
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift (mindestens B2)
- Pkw-Führerschein
- Reisebereitschaft

Wir bieten

- | | | |
|--|--|--|
|  Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und Raum für innovative Ideen |  Kontinuierliche Mitarbeiterförderung durch individuelle Weiterbildungsangebote |  Technisch top ausgestattete und moderne Arbeitsplätze |
|  Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice |  Hilfsbereite Kollegen |  Focus Business Auszeichnung „Top-Arbeitgeber Mittelstand“ |
|  Nationale und internationale Projekte |  Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigen Komponenten |  Zentrale Lage und Nähe zum Hauptbahnhof Würzburg (10 Min. fußläufig) |