

Head of Sales IoT Germany (m/w/d)

25/2523

Unser Mandant ist ein führendes europäisches Technologie- und Telekommunikationsunternehmen mit Hauptsitz in Deutschland. Mit einer Belegschaft von über 200.000 Mitarbeitenden weltweit gestaltet es seit Jahrzehnten die digitale Transformation in Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung maßgeblich mit. Als verlässlicher Partner großer Konzerne und öffentlicher Institutionen bietet das Unternehmen umfassende Leistungen in den Bereichen Telekommunikation, IT-Infrastruktur, Cloud Services und digitale Lösungen.

Stellenbeschreibung:

Als "Head of Sales IoT (gn) Germany" führen Sie personell und fachlich Mitarbeitende eines großen Aufgabenbereiches im Sinne der Leadership Anchors. Sie sind Ansprechpartner in komplexen und besonders schwierigen Fragen mit ausgeprägter Entscheidungs-/ Festlegungskompetenz. Es gehören auch die Absatz- und Umsatzverantwortung zu Ihren Aufgaben. Des Weiteren übernehmen Sie die Verantwortung für die Auswahl neuer Mitarbeitende, Organisation des Teams, Motivation, Begeisterung, Schulungen, Weiterentwicklungen der Mitarbeitenden und Förderung von Talenten. Die Kaskadierung der übergeordneten Vertriebsstrategie und -ziele im eigenen Bereich und Entwicklung von Strategien und Grundsatzregelungen zum Aufgabengebiet gehören zu Ihren Tätigkeiten.

Weitere Aufgaben werden von Ihnen übernommen:

- Optimierung der Aufgabenbereiche anhand von Kennzahlen, Steigerung der Prozesseffizienz und Wahrnehmung der Budget- sowie Vertriebsplanungsaufgaben
- Vertretung der Arbeitsergebnisse gegenüber der übergeordneten Managementebene und Mitwirkung in Projekten
- Verantwortung aller vertrieblichen Aktivitäten im Bereich IoT Akquise / Neugeschäft-Gewinnung für IoT Connectivity für globale Zielkunden mit Sitz in Deutschland – ausgenommen sind Automotive OEM Kunden
- Enge Verzahnung mit anderen Vertriebsbereichen sichern
- Verantwortung für die Erstellung und Durchführung der Vertriebsstrategie für den Bereich IoT Sales Germany

Qualifikation:

Für diese Position bringen Sie ein abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Qualifikation und bringen bereits langjährige Berufserfahrung im Umfeld IoT/M2M mit. Sie besitzen langjährige Erfahrung in der eigenverantwortlichen und verbindlichen Planung und Steuerung neuer Themen im Vertrieb und in der Beratung/Verkauf von Produkten und Services. Auch verfügen Sie über exzellente Erfahrung hinsichtlich einer holistischen (ganzheitlichen) Sichtweise.

Überzeugen Sie uns mit weiteren Fähigkeiten und Kenntnissen:

- Tiefgehende Kenntnisse im Budget- und Kostenmanagement
- Exzellente Erfahrungen in klassischen und agilen Kooperationsformen, insbesondere in der Steuerung und Leitung von Großprojekten/Programmen
- Exzellente Erfahrung in der Leitung von strategischen/übergreifenden Projekten
- Hervorragende Erfahrungen im internationalen und interkulturellen Umfeld
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!