



Chief Sales Officer (w/m/d)

PERBILITY entwickelt mit HELIX ein ultraflexibles webbasiertes Datenbank- und Prozessmanagementsystem, das Geschäftsprozesse von Unternehmen jeder Größe und aus jeder Branche abbildet.

Ein ausgeprägtes organisches und anorganisches Wachstum in Zusammenarbeit mit unserem Investor stellt uns immer wieder vor spannende, neue Herausforderungen. Wenn Du Lust hast zu gestalten - wir sind bereit und freuen uns auf Deine Bewerbung!

Deine Herausforderungen

Du entwickelst und implementierst eine Vertriebsstrategie, die auf Umsatzwachstum und Marktexpansion abzielt. Neue Marktsegmente zu erschließen und Partnerschaften zu fördern, sind Kernbestandteile deiner Rolle.

Du übernimmst die volle Verantwortung für die Erreichung unserer Umsatzziele und optimierst unsere Vertriebsprozesse durch fundierte KPI-Analysen.

Durch den Aufbau langfristiger Beziehungen zu Großkunden stärkst Du unsere Marktposition nachhaltig.

Du entwickelst Strategien zur Kundenbindung und steigst die Kundenzufriedenheit, um langfristiges Wachstum sicherzustellen.

Du leitest die Bereiche Sales, Consulting und Customer Success und stellst durch bereichsübergreifende Zusammenarbeit sicher, dass alle Aktivitäten auf langfristigen Kundenerfolg und Unternehmensziele ausgerichtet sind.

In enger Abstimmung mit der Produktentwicklung und dem Marketing stellst Du sicher, dass unsere Produkte perfekt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt und ziel führend vermarktet werden.

Du analysierst Markttrends und Wettbewerber und nutzt Kundenfeedback, um unsere Strategie kontinuierlich zu verbessern.

Warum PERBILITY?

Bei uns erwartet Dich die stimmige Mischung aus Work und Life, ein sicherer Arbeitsplatz mit flexibler Zeiteinteilung, kreativer Atmosphäre und eigenverantwortlichem Handeln. Genieße auf unserer Dachterrasse inkl. Grill sowie Eistruhe im Sommer Deine Pause vom Arbeitsalltag. Wir nehmen unsere Familie mit in den Basketball-VIP-Bereich, haben einen Bierkühlschrank mit PERBIERLITY (einer eigenen Biermarke) und die wahrscheinlich attraktivsten Büros Bamberg. Was uns aber das Wichtigste ist: wenn Du den brennenden Wunsch hast, Deine Konzepte und Erfahrungen in einem hochmotivierten Team in die Tat umzusetzen, die Ärmel hochzukrempeln und mit uns die Segel zu hissen, bist Du hier genau richtig.

Dein Profil

Du hast mehrjährige Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams und verstehst die strategischen Anforderungen an Vertrieb, Consulting und Customer Success in einem B2B-Softwareunternehmen. Wenn Du dazu Erfahrungen aus dem HR-Umfeld mitbringst – umso besser.

Du kannst Erfolge in der Führung von Teams und der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit nachweisen.

Du bringst exzellente Fähigkeiten im Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen im mittelständischen Marktumfeld mit.

Du verfügst über fundiertes Wissen in der Marktanalyse und der Entwicklung von Vertriebs- und Umsatzstrategien.

Deine Führungskompetenzen sind stark ausgeprägt, und Du förderst durch Coaching und Entwicklung die Fähigkeiten deines Teams.

Idealerweise hast du Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Produkt- und Entwicklungsteams, insbesondere im Softwarebereich.

Interessiert?

www.perbility.de

0951 - 408 331 112