

Head of Sales (m/w)

Deine Leidenschaft ist es, tolle Produkte an den Mann zu bringen, du bist ein Verkaufsgenie und hast immer die besten Argumente parat? Sobald du ein Produkt für dich entdeckt hast kannst du es nicht erwarten, alle anderen davon zu überzeugen und es erfolgreich im Markt zu platzieren? Mit deinen Worten klingt alles viel besser und du holst aus jedem Produkt das Beste heraus? Du koordinierst und planst gerne, das Gewinnen neuer Kunden sowie das Pflegen des bisherigen Kundenstamms beherrschst du aus dem Effeff?

Dann bist du bei uns genau richtig!

Was wir machen:

Unser Fintech Company Builder mit Sitz in München vereint agile High Potentials, erfahrene Unternehmer und hochkompetente Industrie-Experten. Wir glauben daran, dass wir mit bedingungsloser Fokussierung auf den Kunden Financial Services neu designen können. Die von uns entwickelten Technologien helfen Finanzdienstleistungen smarter, transparenter und günstiger zu machen. Was uns noch ausmacht? Bereits im Stealth-Mode administrieren unsere ersten drei Ventures im Banking-, Insurance- und Personal Finance-Segment mehr als 1 Mio. Konten und Depots mit Assets von über 40 Mrd. EUR.

Was du tust:

- Du verantwortest in unserem B2B-Banking-Venture gesamtheitlich unsere Kundenbeziehungen und setzt mit deinem Team von Sales-Kollegen alles daran, unsere Umsatzziele zu erreichen, bzw. zu übertreffen
- Du bist Ansprechpartner auf Augenhöhe für unsere Kunden und berätst die Top-Entscheider genauso wie die operativ Verantwortlichen
- Du identifizierst, akquirierst und onboardest potenzielle Unternehmen mit dem Ziel langfristige und solide Geschäftsbeziehungen aufzubauen
- Du bist unser Sprachrohr für die Kunden, um zeitnah auch Produkt- und Prozessverbesserungen einfließen zu lassen
- Du repräsentierst uns auf dem Markt und bist maßgeblich für die Etablierung von unserer Marke verantwortlich (z.B. bei Kundenveranstaltungen)

Was wir Dir bieten:

- Deine Tätigkeit ist abwechslungsreich und interessant, Langeweile oder „9-to-5-business-as-usual“ kennen wir nicht
- Dein Aufgabengebiet lässt dir viel Freiraum für Eigenverantwortung und Spielräume in der Gestaltung

- Durch kurze Entscheidungswegen arbeitest du direkt mit den Vorständen zusammen. Dein Input ist auch unternehmensübergreifend sichtbar und wichtig.
- Wir verdienen mit unserer Technologie ganz gut, was sich auf deinem Gehalt niederschlägt, das leistungsorientiert und abhängig der vorhergehenden Berufserfahrung mit Dir vereinbart wird
- Neben der familiären Arbeitsatmosphäre bieten wir Dir nicht nur junge, dynamische und wirklich sehr freundliche Kollegen sondern auch viele Annehmlichkeiten wie variable Arbeitszeiten in einem modernen Büro in der Parkstadt Schwabing (u.a. Kindergarten/Krippe und Fitnesscenter gegenüber), Getränke, Obst, Parkplatz in der Tiefgarage und vieles mehr.

Das hört sich alles zu gut an um wahr zu sein?

Ein bisschen was solltest du bitte mitbringen, und zwar:

Wen wir suchen:

- Du hast mindestens 5 Jahre Erfahrung im Bereich “digital sales” im B2B-Bereich, gerne auch in der Finanzbranche
- Du hast bewiesen, dass du Kundenbeziehungen neu aufbauen und nachhaltig ausbauen kannst
- Du hast großes Interesse an digitalen Geschäftsmodellen
- Dein Auftreten ist sicher und gewinnend
- Du hast eine Leidenschaft für Exzellenz und arbeitest nach dem Motto “getting things done”
- Du kannst Problemstellungen ausgezeichnet analysieren und Lösungen konzeptionell umsetzen, Leute umgeben sich gerne mit dir und sagen dir eine hohe emotionale Intelligenz nach
- Du arbeitest proaktiv, leistungsbereit und selbständig und kannst dich selber gut motivieren

Du findest dich hier wieder, DAS BIST DU?

Dann freuen wir uns sehr über deine Bewerbung! Bitte mit Zeugnissen und unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung einfach per Email an

hr@redesignfinance.de

Talent Tree GmbH · Baaderstraße 7 · D-80469 München 