

Vertriebsleiter Direktvertrieb & Geschäftskunden (m/w/d)

(7350)

📍 Standort: Berlin 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Gehaltsspektrum: 140000 - 150000 Euro pro Jahr 📅
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Sie übernehmen einen etablierten Markt und treiben Umsatz und Vertrieb konsequent voran.

Vilo-Personal – Ihr Partner für erfolgreiche Karrieren! Mit über 20 Jahren Erfahrung bringen wir qualifizierte Fach- und Führungskräfte (m/w/d) gezielt mit den passenden Unternehmen zusammen – deutschlandweit und bestens vernetzt.

Für unseren Kunden aus der Versorgungsbranche in Berlin suchen wir einen **Vertriebsleiter (m/w/d)** in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen einer **Direktvermittlung**.

Ihre Vorteile...

In Ihrer Rolle als **Vertriebsleiter (m/w/d)** in Berlin nutzen Sie ein Umfeld, das auf Tempo, Verantwortung und echten Vertriebs Erfolg ausgelegt ist – mit direktem Einfluss auf Wachstum, Marktanteile und unternehmerische Entscheidungen:

- **Unbefristete Festanstellung** mit **großzügigem Erholungszeitraum**
- Tätigkeit in einem **zukunftsweisenden, wachstumsstarken Markt** mit hoher strategischer Relevanz
- **Schnelle Entscheidungswege** in einer agilen Organisationsstruktur – direkte Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Gestaltungsspielraum bei Produkt- und Tarifentwicklung sowie deren Vermarktung
- Zugang zu Markt- und Netzdaten sowie interne Unterstützung durch Backoffice, Vertriebssteuerung und Marketing
- Direktes Partizipieren am Erfolg der eigenen Mitarbeitenden durch ein **großzügiges Provisionsmodell**
- Umfassendes Mobilitätspaket: **Dienstwagenoption** oder alternatives **Mobilitätsbudget**

Ihre Rolle...

Als **Vertriebsleiter (m/w/d)** verantworten Sie die Steuerung und Weiterentwicklung des gesamten Vertriebs und führen verschiedene Einheiten zu einer schlagkräftigen Organisation zusammen:

- Klare Ergebnisverantwortung für Umsatz und Abschlüsse
- Konsequente Ausschöpfung bestehender Marktpotenziale
- Direkte Führung eines rund 30–40-köpfigen Vertriebsteams aus unterschiedlichen Bereichen
- Führung des Vertriebs über Kennzahlen, Reports und Marktanalysen
- Aufbau und Weiterentwicklung einer schlagkräftigen Vertriebsstruktur
- Steuerung externer Partner mit Fokus auf Leistung, Qualität und Skalierung
- Enge Abstimmung mit der Geschäftsführung sowie direkter Einfluss auf Strategie und Wachstum

Ihre Qualifikation...

- Nachweisbare Erfolge in einer leitenden Vertriebsrolle mit klarer Ergebnisverantwortung
- Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung heterogener Vertriebsteams
- Hands-on-Mentalität und Freude daran, nah am Geschäft zu arbeiten
- Sicherer Umgang mit Kennzahlen und Daten sowie konsequente Ausrichtung auf Performance
- Erfahrung in wachstums- oder transformationsgeprägten Vertriebsumfeldern von Vorteil
- Durchsetzungsstärke, Entscheidungsfreude und klarer, motivierender Führungsstil
- Unternehmerisches Denken und Mut, neue Wege zu gehen
- Idealerweise Erfahrung in wettbewerbsintensiven Märkten wie z. B. in der infrastrukturellen Versorgung

Eine Rolle für erfahrene Vertriebsprofis, die ihre Handschrift sichtbar hinterlassen und den nächsten Karriereschritt bewusst gestalten wollen.

Sie wollen Vertrieb nicht verwalten, sondern aktiv gestalten? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Alle Stellen sowie die Möglichkeit der Initiativbewerbung unter: www.vilo-personal.de

Fragen? Ihre Ansprechpartner:innen helfen unter **Tel.: +49 30 166 390 390**

Mehr über uns auf LinkedIn [@vilo-personal-gmbh](#) und Instagram [@vilo_personal](#)

[Hier geht's zur Newsletter - Anmeldung.](#)

Alle Gender willkommen!

Wichtig: Gültige Arbeitserlaubnis für Deutschland erforderlich!