

Teamleiter Geschäftskundenvertrieb (m/w/d)

(7378)

📍 Standort: Berlin 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche
📄 Gehaltsspektrum: 80000 - 90000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Nachhaltiges Wachstum im Geschäftskundensegment eines regionalen Versorgungsunternehmens gestalten

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 **Teamleiter Geschäftskundenvertrieb (m/w/d)** in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen einer **Direktvermittlung**.

Ihre Vorteile...

In Ihrer Rolle als **Teamleiter Geschäftskundenvertrieb (m/w/d)** übernehmen Sie Verantwortung für ein etabliertes Kundenportfolio und gestalten die Weiterentwicklung eines wichtigen Vertriebsbereichs aktiv mit.

- **Unbefristete Festanstellung** mit großzügigem Erholungszeitraum
- Tätigkeit in einem **zukunftsorientierten und wirtschaftlich stabilen Marktumfeld**
- **Kurze Entscheidungswege** und enge Zusammenarbeit mit dem Leiter Sales & Marketing
- **Hoher Gestaltungsspielraum** bei der Weiterentwicklung von Vertriebsaktivitäten
- **Attraktives Vergütungspaket** mit variablen Bestandteilen
- **Dienstwagoption** oder alternatives Mobilitätsbudget

Ihre Rolle...

Als Teamleiter Geschäftskundenvertrieb (m/w/d) übernehmen Sie die operative Verantwortung für die Betreuung, Entwicklung und den Ausbau des Geschäftskundensegments. Dabei führen Sie Ihr Team zielorientiert und tragen aktiv zur erfolgreichen Marktbearbeitung bei.

- Fachliche und disziplinarische Führung eines Vertriebsteams im Geschäftskundenbereich
- Verantwortung für die Gewinnung, Betreuung und Weiterentwicklung von Gewerbe-, Unternehmens- und institutionellen Kunden
- Aktive Unterstützung des Teams bei der Neukundengewinnung sowie beim Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Identifikation und Erschließung neuer Marktpotenziale
- Sicherstellung einer hohen Vertriebs- und Servicequalität
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen zur Umsetzung kundenindividueller Lösungen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Ableitung geeigneter Vertriebsmaßnahmen

Ihre Qualifikation...

- **Einschlägige Erfahrung im B2B-Vertrieb**, idealerweise im Umfeld von Energieversorgung, Dienstleistungen, Infrastruktur oder vergleichbaren Branchen
- **Erste oder fundierte Führungserfahrung im Vertrieb**
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung und Entwicklung von Geschäftskunden
- Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Hohe Umsetzungsstärke sowie Freude daran, gemeinsam mit dem Team Ergebnisse zu erzielen
- Unternehmerisches Denken und Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge

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!

