

Head of Sales (m/w/d)

(7013)

📍 Standort: Berlin 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche 📄 Gehaltsspektrum: 102000 - 117000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zukunft 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 in Berlin suchen wir einen **Head of Sales (m/w/d)** in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen einer **Direktvermittlung**.

Ihre Vorteile...

Arbeiten als **Head of Sales (m/w/d)** in der Energiebranche in Berlin!

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit **30 Tagen Urlaub**
- **Leistungsbezogene Bonuszahlungen** für herausragende Vertriebs Erfolge
- **Firmenwagen** auch zur privaten Nutzung
- **Vermögenswirksame Leistungen** sowie **betriebliche Altersvorsorge**
- **Flexibles und hybrides Arbeitsmodell** für optimale Work-Life-Balance
- **Weiterbildungsbudget** für Leadership, Sales-Strategie und Digitalisierung
- **Gesundheitsangebote**, z. B. Fitness-Zuschuss, Massagen oder Mental-Health-Coaching

Ihre Aufgaben...

- Als **Head of Sales (m/w/d)** sind Sie für die Entwicklung und Umsetzung einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie zur Umsatzsteigerung und Kundengewinnung verantwortlich
- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung eines leistungsstarken Vertriebsteams
- Definition und Monitoring von KPIs sowie Optimierung der Vertriebsprozesse entlang der Customer Journey
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbern und neuen Geschäftsmöglichkeiten
- Aufbau und Pflege langfristiger Kunden- und Partnerbeziehungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zur strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens

Ihre Qualifikationen...

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Energie-, Technologie- oder Telekommunikationsumfeld
- Nachweisliche Führungserfahrung in der Leitung und Entwicklung von Vertriebsteams
- Ausgeprägte analytische und strategische Fähigkeiten mit unternehmerischem Denken
- Sehr gute Verhandlungs-, Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen (z. B. HubSpot) und datenbasiertem Arbeiten
- Hohe Eigeninitiative, strukturierte Arbeitsweise und Begeisterung für Wachstum und Innovation
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Jetzt einfach bewerben!

Bewerbungen bevorzugt online unter www.vilo-personal.de oder per E-Mail an bewerbung.berlin@vilo-personal.de - gerne auch **initiativ!**

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

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

Alle Gender willkommen!

Wichtig: Gültige Arbeitserlaubnis für Deutschland erforderlich!