

Wir sind DataLion, ein junges Software-Startup im Herzen von München. Mit nur wenigen Klicks verwandelt DataLion Big Data und komplexe Informationen in KPI-Dashboards und Reports. Unsere Software schafft damit wertvolle Insights und Entscheidungshilfen für die Kunden. DataLion ist in vielen großen Unternehmen aus Marktforschung, Handel und Konsumgüterindustrie erfolgreich im Einsatz.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n:

HEAD OF SALES (W/M/D)

Deine Aufgaben:

- + Du baust ein vielfältiges und effektives Vertriebsteam auf – von der Rekrutierung, über die Einstellung bis hin zur Schulung der neuen Mitarbeiter
- + Die Entwicklung, Implementierung und Optimierung unserer Sales-Strategie, -Prozesse und -Systeme ist deine Verantwortung
- + Du erweiterst mit Deinem Team unseren Kundenstamm substantziell und entwickelst Go-To-Market-Strategien für unsere neuen Produkte und Lösungen
- + Im engen Austausch mit unserem Customer Success Team identifizierst du neue Chancen und Upselling-Potentiale bei Bestandskunden
- + Du erstellst wöchentliche Sales-Forecasts und leitest unsere wöchentlichen Sales-Meetings
- + Auf Kundenseite verhandelst du souverän mit C-Levels und Geschäftsführern
- + Du kontrollierst den Fortschritt und Erfolg aller Vertriebsaktivitäten im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses und hältst unsere Vertriebsunterlagen auf dem neuesten Stand

Das bringst du mit:

- + Erfahrung im Vertrieb von Enterprise Software, idealerweise mit SaaS / Cloud-Angeboten in schnell wachsenden Umfeldern
- + Starke Erfahrungen in der Arbeit mit komplexen Unternehmenskunden
- + Lust auf das Aufbauen und Führen schlagkräftiger Vertriebsteams
- + Ausgezeichnete Verhandlungs-, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- + Großes Einfühlungsvermögen in die Bedürfnisse und Wünsche potenzieller Kunden
- + Hohes Interesse, sich in neue Themen einzuarbeiten
- + Teamplayer mit dem Willen etwas zu bewegen

Bei DataLion erwartest Dich:

- + Arbeit in einem innovativen Tech-Startup mit Büro im Herzen von München – wir arbeiten direkt am Stachus und momentan auch viel von Zuhause
- + Spannende und vielseitige Aufgaben in einem hochmotivierten Team und mit tollen Kunden
- + Attraktives erfolgsorientiertes Entlohnungsmodell inkl. Teilnahme am ESOP-Programm
- + Flache Hierarchien und Startup-Spirit mit flexiblen Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeiten
- + Viele Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Entwicklung

Interessiert? Dann schick uns Deine Bewerbung an karriere@datalion.com inkl. kurzem Lebenslauf, bisherigen Erfahrungen und deinem frühestmöglichem Starttermin. Wir freuen uns von Dir zu hören!