

Join the Connex Family



Seit mehr als 35 Jahren entwickeln wir motivierende Lösungen zur Gewinnung und Bindung von Kunden und Mitarbeitern. Mit stetigem Wachstum treiben wir unsere Vision voran, uns als führender Anbieter von Incentive- und Loyalty- Lösungen in Europa zu positionieren. Werde Teil unseres international agierenden Unternehmens – Dich erwarten ein familiäres Arbeitsumfeld mit starkem Teamspirit sowie spannende Aufgabenbereiche und Entwicklungsmöglichkeiten. Überzeuge dich selbst und wirf einen Blick hinter die Kulissen: [Unternehmensrundgang](#)

HEAD OF SALES (M/W/D)

Full-time employee Wels

Du bist eine erfahrene Führungspersönlichkeit im Sales Bereich, die mit einer klaren Vision und einem ausgeprägten Gespür für Marktchancen im DACH-Raum Teams zu Höchstleistungen motivieren kann? Du hast die Fähigkeit, durch innovative Strategien und gezielte Führung nachhaltiges Wachstum zu erzielen? Dann nutze die Chance, als Schlüsselakteur die Zukunft unseres internationalen Unternehmens zu gestalten. Bewirb dich jetzt und werde Teil unseres erfolgreichen Teams!

Dein Profil

- Du hast dein Können bereits in einer vergleichbaren leitenden Position unter Beweis gestellt und bringst fundierte Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb sowie in der Vertriebssteuerung mit.
- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Management oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Du hast umfassende Erfahrung in der Führung, Entwicklung und Motivation von Vertriebsteams und zeichnest dich durch starke Leadership-Qualitäten aus.
- Du verfügst über ein breites Netzwerk und verstehst es, langfristige und strategisch wertvolle Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- Du kannst nachweisbare Erfolge in der Umsatzgenerierung, Marktanalyse und strategischen Geschäftsentwicklung auf internationaler Ebene vorweisen.
- Du überzeugst mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten, ausgeprägtem Verhandlungsgeschick und einem sicheren Auftreten.
- Du arbeitest zielorientiert, entwickelst innovative Lösungen und triffst fundierte Entscheidungen zur nachhaltigen Wachstumssteigerung.
- Du sprichst fließend Deutsch und besitzt sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Du rundest dein Profil mit einer hohen Reisebereitschaft ab.

Deine Aufgaben

- Du definierst und implementierst eine neue Vertriebsstrategie, die mit den Unternehmenszielen im Einklang steht. Dazu gehören die Festlegung von Umsatz- und Marktanteilszielen sowie die kontinuierliche Überwachung der Vertriebsleistung.
- Du leitest und entwickelst das internationale Vertriebsteam, bestehend aus Inside Sales, Field Sales und Key Account Management.
- Du trägst die Gesamtverantwortung für die Erreichung der Verkaufsziele und stellst sicher, dass die vereinbarten KPIs eingehalten oder übertroffen werden.
- Durch kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen identifizierst du neue Geschäftsmöglichkeiten und entwickelst Produkte sowie Dienstleistungen strategisch weiter.
- Du optimierst laufend Vertriebsprozesse und stellst sicher, dass das Vertriebsteam mit den besten Tools und Ressourcen arbeitet.
- Du verantwortest die Karriereentwicklungspfade für das Vertriebsteam und gestaltest effektive Anreizsysteme zur Motivation und Leistungssteigerung.
- Du arbeitest eng mit unserer HR-Abteilung zusammen und bist in alle Personalangelegenheiten des Vertriebsteams involviert – von der Personalakquise bis zur langfristigen

