

Im Auftrag eines Mandanten suchen wir für Zürich zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

VP SALES – MEDIABRANCHE (m/w/d)

Deine Mission:

- Es wird die Möglichkeit geboten, in einem sehr dynamischen Umfeld persönlich schnell zu wachsen und das Unternehmen als Marktleader zu positionieren
- Gesucht werden Persönlichkeiten, die Erfolge in schnell wachsenden B2B Unternehmen nachweisen können, am besten aus der Mediabranche und als nächste Herausforderung die 100 Mio. EUR Umsatzmarke erreichen möchten
- Du führst disziplinarisch und fachlich das bundesweite Sales Team sowie gestaltest den Aufbau und die Weiterentwicklung, dabei bist Du für die Skalierung und Strukturierung der Vertriebsorganisation verantwortlich
- Du optimierst die Vertriebsprozesse kontinuierlich und gestaltest die Workflows und Datenstrukturen im firmeneigenen CRM entsprechend
- Du definierst vertriebsrelevante KPIs und steuerst den Sales-Bereich mit Performance-Analysen und Erfolgscontrolling über ein Dashboard. Dabei führst Du Budget-Controlling, Soll-Ist-Vergleiche, Abweichungsanalysen und Ad-hoc-Auswertungen durch und entwickelst geeignete Maßnahmen und Handlungsempfehlungen zur Erreichung der Ziele auf Basis der durchgeführten Analysen
- Du verantwortest die Steuerung und Umsetzung sowie Erfolgsmessung verschiedener Sales Kampagnen unter Konzeption von zielgruppenspezifischen Omnichannel-Marketingkonzepten und Inhalten analog der Customer Journey
- Du koordinierst die operative Umsetzung von Kampagnen
- Du bist verantwortlich für die Erstellung von Marketing- und Kommunikationsunterlagen auf Grundlage analytischer Daten und Marktauswertungen
- Du benutzt Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Ansprache potenzieller Kunden und Themen
- Du entwickelst die Vertriebsstrategie weiter und setzt diese mit deinem Team um

Es erwarten Dich:

Einer der erfolgreichsten und schnellst wachsenden Anbieter im „Digital & Dialog Mediabereich“ in DACH und Marktführer im Segment neuer Werbeformen.

Äußerst interessante Rahmenbedingungen mit der Möglichkeit über die Jahre ein überdurchschnittliches Einkommen zu erzielen, bei dem messbare Erfolge und die Umsetzung der Ziele die Grundlage bilden.

Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance suchen, dann bewerben Sie sich am besten noch heute. Bitte mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Rahmenbedingungen.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: Bewerbung@luck-regitz.ch

Für Fragen stehen Ihnen Frau Christiane Luck und Herr Ralph Regitz gerne zur Verfügung.

Ihr Luck Regitz Consulting Team

LUCK REGITZ CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung
Gütschstrasse 24d, 6442 Gersau
Telefon +41 (0) 41 828 2370
www.luck-regitz.ch