

Die [BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](#) ist eine Management- und Unternehmensberatung, die sich als Alternative zur klassischen Personalberatung versteht. Das Beraterteam besteht aus Führungs- und Managementexperten mit diversen Tätigkeits- und Branchenerfahrungen aus operativer Führungsverantwortung im deutschen Mittelstand. Wir fokussieren uns auf die Management- und Personalberatung, Führungskräfteentwicklung und Organisationsentwicklung. Der hohe Anspruch an garantierter Arbeits- und Ergebnisqualität begründet die sehr gute Reputation (u.a. mehrfach ausgezeichnet als [Exzellenzberatung im Deutschen Mittelstand](#)) und unser Wachstum. Im Jahr 2022 bauen wir das Team weiter aus und suchen daher im B2B- Geschäft erfahrene

Vertriebsleiter B2B (m/w/d) als künftige Management-Berater

Was macht die Tätigkeit interessant:

Der Fach- und Führungskräftebedarf in Deutschland braucht personal- und führungserfahrene Experten: Nutzen Sie Ihre bisherige Management- und Vertriebserfahrung für eine selbstbestimmte Tätigkeit als künftiger Berater und Coach. Eigenständigkeit und Eigenverantwortung ist Ihr Antrieb. Die Vorteile der Freiberuflichkeit mit fundierter Einarbeitung, dem professionellem Markenauftritt, ausgereiften Tools, Prozessen und Methoden ermöglichen Ihren Erfolg. Eine renommierte Marke, ein starkes Team im vertrauten Miteinander und Synergien auf allen Ebenen bilden die Rahmenbedingungen Ihrer künftigen Executive-Partnerschaft als Management-Berater.

Aufgabe & Verantwortung:

Als Profi mit eigener, operativer Führungs- bzw. Managementenerfahrung übernehmen Sie nach Ihrem Onboarding eigene Projekt- und Mandatsverantwortung. Mit vertrieblicher Begeisterung und Professionalität im B2B- Segment etablieren Sie sich als Experte Ihrer Mandanten und nutzen die Synergien unseres Teams: Wir tauschen uns regelmäßig aus und unterstützen uns auf respektvoller Augenhöhe mit Kompetenzen, Kapazitäten und Potenzialen. Für die Personalberatung, Führungskräfteentwicklung und -Ausbildung bis hin zum Coaching und zur Managementbegleitung gilt: Fachliches lässt sich erlernen, Ihre Persönlichkeit und Werthaltung sind erfolgsentscheidend.

Das Aufgabenfeld im Detail:

- Eigenverantwortliche (in der Startphase begleitete) Durchführung von Mandaten, Bewerberauswahl und -betreuung bis hin zum Placement
- Ansprache, Beurteilung, Präsentation und Vorstellung passgenauer Fach- und Führungskräfte
- Beratung der Kunden im Recruiting- und Auswahlprozess
- Pre- und Onboarding-Begleitung platzierter Kandidaten
- Karriere- und Bewerberberatungen/-Coachings
- Ausbau und Pflege des Kundenstamms und Kandidaten- Pools
- Bei geeigneter Qualifikation agieren Sie als Organisationsentwickler, Berater für Vertriebsentwicklungen und als Coach im Rahmen von Führungskräfteentwicklungen

Das treibt Sie an/ das bringen Sie mit:

- Mut und Entschlossenheit haben Sie in eigener, operativen Führungs- und Entscheidungserfahrung und einem guten Gespür für die richtigen Menschen an den richtigen Stellen bewiesen.
- Neben motivierter Eigenverantwortung haben Sie Kommunikationskompetenz, erkennen Potenziale und Stärken von Menschen und Organisationen.
- Sie sind reif dafür frei von Ziel-, Zeit-, Orts- oder Urlaubsvorgaben Ihr Engagement selbstbestimmt und erfolgreich zu realisieren.
- Sie handeln wertorientiert und interagieren verantwortungsbewusst, besitzen sehr gute emphatische Fähigkeiten und eine ausgeprägte soziale Kompetenz.
- Sie denken und handeln unternehmerisch, nachhaltig und haben wirtschaftlichen Rückhalt für die Startphase von 3-6 Monaten.
- Seriosität, Professionalität und gelebte Service-Exzellenz ist Ihre identifizierte Leidenschaft, Vertrieb ist für Sie mehr als Akquise, Beratung mehr als Verkauf.
- Sie beherrschen die MS-Office-Produkte und schätzen den Wert eines CRM-Systems und von Datenbanken.
- Sie bewegen sich sicher auf Entscheider-Ebene und haben eine gute Reputation im B2B- Umfeld.

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Ein faires und je nach Erfahrungstiefe entsprechendes Partnermodell
- Eine sympathische und renommierte Marke mit professionellem Auftritt
- Eine fundierte und auf Ihre individuellen Stärken hin angemessene Einarbeitung
- Ein hoch engagiertes Team, was mit exzellenter Qualität (auch miteinander) agiert
- Unterstützung/Coaching im Aufbau der Freiberuflichkeit und der Projektumsetzung
- Formaljuristische Sicherheit bei Verträgen und bezüglich EUDSGVO
- Tools, Werkzeuge, Server- und CRM-Technologie, zertifiziert und *Up to date*
- Rechnungsstellung an den Kunden durch die GmbH, schnelle Honorar- und Provisionsvergütung
- Repräsentative Räumlichkeiten für Interviews, Meetings und Workshops

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an: alexander.bollmann@bollmann-executives.de

www.bollmann-executives.de

BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement

