

**Unser Mandant** ist ein junges, dynamisches Unternehmen aus dem zukunftssträchtigen Mobility-Segment für intelligente und agile Parkraumnutzung. Mit smarten, digitalen High-Tech Lösungen steigern Firmen und Konzerne mit mehreren hundert Fahrzeugstellplätzen die Nutzungseffizienz der Parkräume und Betreiber von Gewerbeimmobilien die Attraktivität Ihrer Objekte. Das agile Parkraum- Management von intelligenter Zugangssteuerung, über Platzreservierungen via App bis hin zu Abrechnungssteuerung findet bei Flächenbetreibern großen Anklang. Bereits in der Start-Up Phase haben sich die Full- Service Lösungen im deutschen und europäischen Markt etabliert. Für die weitere, forcierte Markteroberung, und mit dem Dienstsitz München, suchen wir im Exklusivauftrag nun eine/n

## Leiter/in Vertrieb und Marketing/CRO (m/w/d)

### Was macht diese Tätigkeit interessant?

Neben der spannenden Aufgabe im Wachstumssegment Mobility-Solutions und entsprechenden Perspektiven erwartet Sie die Start-Up Atmosphäre und -Kultur eines jungen erfolgshungrigen Teams und der wirtschaftliche Background eines namhaften Investors. Die Herausforderung, vertriebliche Skalierung umfanglich zu gestalten und zu verantworten, sind die Verwirklichungsfelder für den beherzten Profi.

### Die Position/Herausforderung:

In der neu geschaffenen Position des „CRO“ (Chief Revenue Officer) übernehmen Sie die Verantwortung für ein junges, talentiertes Team mit rd. 20 Mitarbeitern im Vertrieb und im Marketing. Sie professionalisieren Struktur, Organisation, Abläufe, optimieren die vertrieblichen Prozesse, treiben Ergebnisse, die Markenprägung und -Entwicklung. Eine jährliche Umsatzverdoppelung in den kommenden Jahren ist Ihr Begeisterungsmoment. Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung.

### Ihre Aufgaben und Verantwortungen

- Verantwortliche Leitung der Bereiche Vertrieb und Marketing
- Mitarbeiter- und Ergebnis- Verantwortung
- Definition und Umsetzung der Vertriebsstrategie und -Struktur, samt Organisation und Prozesse
- Revenue- und Performance- Management (Inbound & Outbound); KPI- Management
- Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien und -Konzepten
- Strategisches und operatives Business Development
- Teamentwicklung (expansiver Aufbau) und Kompetenz- Management
- Im Major Account Management präsentieren Sie das Unternehmen auch operativ

### Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Eine spannende und herausfordernde Verantwortung in einem der Top- Zukunftsmärkte
- Eine junge Marke, ausgezeichnet im Rahmen des Innovation Awards „Smart & Sustainable Buildings“
- Ein Team, das sich die Start- Up Mentalität bewahrt und bereits bei namhaften Kunden etabliert hat
- Eine wertschätzende und wertebasierende Umgangskultur unter dem Aspekt Professional Friendship
- Eine Vergütung, entsprechend der Verantwortung mit Ergebnisrelevanz
- Virtuelle Unternehmensanteile (ansteigend nach Zugehörigkeit)

### Das treibt Sie an/das bringen Sie mit:

- Einen universitären Abschluss in der Betriebswirtschaft oder im Bereich Marketing
- Erfahrung im Lösungsvertrieb von digitalen oder technischen Produkten im B2B SaaS Umfeld, Gebäudeautomatisierung, Mobility Standort- oder Fuhrparkmanagement
- Sie beherrschen das vertriebliche Projektmanagement systemintegrativer Lösungen
- Sie sind Profi im verantwortlichen Vertriebsmanagement
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung und nachweisliche Erfolge in vergleichbarer Position
- Als Manager mit Leitungs- und Führungsverantwortung beherrschen Sie die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien, Hands-On können Sie auch
- Sprachen: Deutsch und Englisch

**Es passt alles und Ihr Interesse ist geweckt?** Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt