

## Head of Sales (m/w/d)

*Du liebst es Menschen zu begeistern und damit unmittelbar einen positiven Beitrag für unseren Planeten zu leisten? In der B2B-Sales Welt liegt deine Comfort-Zone? Herzlich Willkommen bei fjol-digital – wir suchen ein Allround-Talent zum Aufbau unseres Vertriebsteams.*

*Nachhaltig und digital: Wir unterstützen bereits viele namhafte Unternehmen, insbesondere aus der FMCG-Branche, bei der nachhaltigen Unternehmensführung durch unsere einzigartige Softwarelösung. fjol-digital verbindet die Erfahrung aus 15 Jahren praxisorientierter Umsetzung von Nachhaltigkeit in Unternehmen mit dem digitalen Ansatz einer einfach strukturierten Nachhaltigkeitsmanagement-Software. Wir sind die einzige Softwarelösung, die Nachhaltigkeit in Unternehmen mit der Unternehmensführung über die drei Säulen Umwelt, Wirtschaft und Soziales verbindet und das Thema ganzheitlich angeht. Unsere Software macht Nachhaltigkeitsexpertise zugänglich für alle.*

*Nach erfolgreicher Markteinführung, starten wir im Jahr 2022 richtig durch! Dafür brauchen wir dich, eine/n engagierte/n, flexible/n und zuverlässige/n Head of Sales in Vollzeit in Hamburg ab sofort. Mit weniger Berufserfahrung ist auch ein Einstieg als Sales-Mitarbeiter:in möglich.*

Als Head of Sales engagierst du dich in unserem Team für alles rund um den Vertrieb von fjol-digital und trägst somit entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei. Mit Kreativität in der Lead-Generierung, Empathie und besonderen Kommunikations-Skills erreichst du unsere Zielgruppe und konvertierst Sie zu langjährigen Kund:innen. Du sollst ein eigenes Vertriebsteam aufbauen.

### Was uns ausmacht:

- Kurze Kommunikationswege und Hands-on-Mentalität
- Freundschaftlich kollegiales Umfeld
- Ein begeisterter fester Kund:innenstamm, relevante Vertriebspartner mit Multiplikationsmöglichkeiten
- Vielfältige Wachstumsmöglichkeiten – persönlich und inhaltlich
- Engen Austausch mit Unternehmen, Beratung und Wissenschaft
- Ein Startup-Büro an der Binnenalster

## Dein Beitrag:

Die Basis ist geschaffen, jetzt wollen wir durchstarten. Dafür nimmst Du eine zentrale Rolle ein:

- Du identifizierst proaktiv Marktchancen und Potenzialkunden, die Du eigenständig ansprichst und dabei einen überzeugenden Eindruck von fjol-digital vermittelst.
- Sei innovativ und nutze deine großen Freiräume, um mit kreativen Ideen neue Leads zu generieren – digital und analog.
- Dein Aufbau und die Koordination von Vertriebspartnerschaften tragen zum Wachstum bei. Die langjährigen Kontakte unserer bestens vernetzten Gesellschafter nutzt du verantwortungsbewusst.
- Bei der Interaktion mit mittelständischen Unternehmen und Großkonzernen in verschiedensten Branchen ermittelst du ihre Bedürfnisse im Bereich Nachhaltigkeit und findest auf offene Fragen die passende Antwort.
- Mit dem Aufbau eines eigenen Vertriebsteams, inspirierst du Menschen, die so motiviert sind wie Du.
- Du hast weitere Ideen? Prima, denn die kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie ist Kern deiner Arbeit.

## Was dich ausmacht:

- Du hast bereits (B2B-) Vertriebserfahrung, idealerweise in Unternehmen mit einem digitalen Geschäftsmodell und einem zeitgemäßen CRM.
- Du bringst im besten Fall ein eigenes Netzwerk an interessanten potenziellen Kund:innen mit.
- Du bist sprachgewandt und kannst Interessent:innen mit Leidenschaft von unserem unverwechselbaren Produkt überzeugen.
- Du bist bereit, die Ärmel hoch zu krempeln - Cold Calls bringen dich nicht ins Schwitzen.
- Idealerweise hast du bereits Erfahrung in der Führung und Aufbau eines eigenen Teams.
- Das Thema Nachhaltigkeit ist Dir vertraut und Du hast Freude daran, es in die Welt zu tragen.

Wir freuen uns über ein aussagekräftiges Anschreiben und Lebenslauf einfach per Mail an: **christian.hollaender@fjol-digital.de**. Bei Fragen ruf uns gern an unter +49 152 045 74 475.

Du findest uns online unter: [www.fjol-digital.de](http://www.fjol-digital.de)