



Der DTAD ist Deutschlands führende B2B-Plattform für öffentliche Ausschreibungen, gewerbliche Aufträge und Bauvorhaben. Vom Architekten bis zum Zimmermann – Unternehmen aller Branchen nutzen unseren Service, um neue Aufträge zu finden und ihre Akquise zu optimieren.

Was uns ausmacht ist der Mix aus neuester Technologie, langjähriger Erfahrung und einem einzigartigen Team von mehr als 100 Mitarbeitern. In den letzten 18 Jahren haben wir bereits tausende Kunden von unseren Leistungen überzeugt. Um unsere Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben, suchen wir Verstärkung für unser Team.

Teamleitung Vertrieb

(m/w) in Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Sie führen unser Sales Team im Innendienst gemeinsam mit dem Vorstand Vertrieb & Marketing und sind dabei insbesondere der perfekte fachliche Begleiter und Ansprechpartner im Lösungsvertrieb.
- Sie coachen den Innendienst und unterstützen bei kniffligen Aufgabenstellungen. Ggf. greifen Sie auch selbst einmal zum Hörer bzw. unterstützen unsere Teams vor Ort.
- Sie verstehen unsere Kunden und deren Bedarfe und schneiden so gemeinsam mit Ihrem Team die für den Kunden passenden Angebote zurecht.
- Sie sitzen häufiger bei Ihrem Team, als in Ihrem Büro. Sie sind dadurch jederzeit ansprechbar bei aufkommenden Fragen.
- Sie greifen auf ein perfekt eingespieltes Controlling- und Vertriebsassistenten-Team zurück und haben so immer alle relevanten Metriken parat. Die entsprechenden Erkenntnisse wenden Sie konsequent an.
- Sie unterstützen beim Recruiting neuer Sales Mitarbeiter der DTAD AG und vor allem ihrer Einarbeitung und Integration in die schlagkräftige Sales-Mannschaft.

Ihr Profil

- Sie brennen für den Vertrieb. Durch und durch.
- Sie sind absoluter Teamplayer und haben Freude daran, Ihr Wissen im Coaching des Lösungsvertriebs an Ihr Team weiterzugeben.
- Sie verfügen über einschlägige Berufserfahrung, idealerweise in leitender Position.
- Sie sind äußerst kommunikationsstark und verfügen über ein sicheres Auftreten - egal, ob vor Ihrem Team oder vor unseren Kunden.
- Sie erkennen Schwachpunkte in Ihrem Team und gehen strukturiert vor, diese zu beheben.
- Sie verfügen über exzellente Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sie haben Lust darauf, hinter einem nachhaltigen Produkt zu stehen und wollen noch so einiges bewegen in Ihrem Leben.

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeiten, keine Wochenend- und Feiertagsarbeit
- Viel Gestaltungsfreiraum bei Ihrer täglichen Arbeit
- Attraktiver Standort im Herzen von Berlin mit zahlreichen Restaurants in fußläufiger Umgebung
- Intensives Mentoring-Programm für eine erfolgreiche Einarbeitung und ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld
- Eine überzeugende Produktpalette, die deutliche Mehrwerte für unsere Kunden schafft.
- Individuelle Betreuung und zielgerichtete Förderung durch regelmäßige Feedbackgespräche sowie attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sie berichten direkt an den Vorstand Vertrieb & Marketing der DTAD AG.
- Regelmäßige Teamevents und weitere Benefits
- Eine betriebliche Altersvorsorge

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann sind wir gespannt auf Ihre Bewerbung!

Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an karriere@dtad.de.