



Head of Sales (m/w/d)

Wir suchen eine inspirierende Sales-Führungskraft (m/w/d), die unsere Go-to-Market-Strategie mitgestaltet, ein Spitzen-Team formt und nachhaltiges Umsatzwachstum vorantreibt. In dieser Rolle gestaltest Du den Erfolg unserer Automotive Infotainment-Lösungen und assoziierten, innovativen Produkte – von KI-Lösungen und digitalen Plattformen bis hin zu Open-Source-Compliance und Application Security – und machst unser Unternehmen zum idealen Partner für unsere Kunden. Bist Du bereit, diesen Mehrwert als Head of Sales (m/w/d) aktiv in den Markt zu tragen und unseren Erfolg mitzugestalten? Dann werde Teil unseres Teams.

Wir leben unsere persönliche Teamkultur und entwickeln neue Ideen gemeinsam im Büro in Ingolstadt oder Erlangen. Darüber hinaus bieten wir Dir die Möglichkeit, teilweise mobil innerhalb Deutschlands zu arbeiten.

Deine Aufgaben:

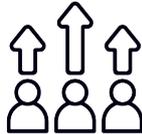
- Du entwickelst und setzt unsere Vertriebsstrategie für Neukunden und Expansion um
- Du führst eine einheitliche Sales-Methodik (z. B. MEDDIC/SPICED) ein und erstellst klare Playbooks für das Team
- Du planst Umsatzziele, Budgets und Ressourcen
- Du übernimmst die Verantwortung für Pipeline-Management, Forecasts und Abschlussqualität
- Du steuerst komplexe Vertriebsprozesse bei Großkunden – von Ausschreibungen über Sicherheitsprüfungen bis zu Vertragsverhandlungen
- Du baust Kundenkontakte durch Cross- und Upselling weiter aus
- Du baust ein starkes Sales-Team aus SDRs und AEs auf, führst und coachst es
- Du entwickelst Trainings- und Enablement-Programme für kontinuierliches Lernen
- Du arbeitest eng mit den Produktteams sowie weiteren internen Stakeholdern zusammen (z.B. Marketing, Finance, Legal)
- Du baust Partner- und Allianzen auf und pflegst sie (z. B. Reseller, Tech-Partner)
- Du nutzt KPIs und Analysen, um Prozesse zu steuern und zu optimieren und stellst die compliance-gerechte Umsetzung sicher

Dein Profil:

- Du hast mehrjährige Erfahrung im Automotive Software Sales und/oder B2B-Sales (SaaS/Tech von Vorteil), davon 3–5+ Jahre in einer Führungsrolle (Teamlead/Head/Director)
- Du kannst Erfolge im Aufbau und Skalieren von Sales-Organisationen vorweisen
- Du wendest souverän unterschiedliche Vertriebsstrategien an und bist sicher in Enterprise-Prozessen
- Deine Datenkompetenz ist für das Erstellen, Analysieren und Bewerten von Forecasts, Leistungskennzahlen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen unerlässlich
- Du kennst Dich mit modernen Sales-Methodiken aus (z. B. MEDDIC/SPICED)
- Die Cross-funktionale Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen und ein gutes Stakeholder-Management bedeutet für Dich einen wesentlichen Bestandteil, um ein gemeinsames Verkaufsziel zu erreichen
- Du lebst eine Leadership-Mentalität: coachend, inspirierend und ergebnisorientiert
- Du verfügst über tiefes Wissen in CRM-Systemen (z. B. Salesforce, HubSpot), Sales-Engagement-Tools (z. B. Outreach, Salesloft), Forecasting/RevOps (z. B. Clari) und CPQ-Tools
- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch und sicher Englisch



Flexibles
Arbeitsumfeld



Individuelle
Weiterbildung



Familien-
freundlichkeit



Fahrradleasing



Audi-Mitarbeiter-
fahrzeugleasing



Gesundheits-
förderung



ADAC Fahrsicher-
heitstraining



Betriebliche
Altersvorsorge



Mitarbeiter-
veranstaltungen



DU WILLST MEHR ERFAHREN ?

Sarah Hoffmann

+49(0)8458-3332-5496

JoinUs@esolutions.de

<https://www.esolutions.de>

Jetzt bewerben