

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Director Europe (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für das europäische Umsatzziel und Abschluss der ersten grossen Enterprise-Kunden von Veloc
- Weiterentwicklung bestehender qualifizierter Accounts sowie Erschliessung neuer Kunden in ganz Europa
- Leitung von beratungsorientierten, mehrstufigen Verkaufsprozessen für Software zur Lagerautomatisierung und zum Fulfilment, basierend auf einem klaren Business Case für jeden Kunden
- Mitgestaltung von Preisgestaltung, Vertragskonditionen und wichtigen Verhandlungen gemeinsam mit dem CEO
- Aufbau des Sales-Playbooks sowie Etablierung von Pipeline-Disziplin und Forecasting
- Aufbau und Führung des Sales-Teams im Zuge des Wachstums
- Vertretung von Veloc gegenüber Entscheidungsträgern und an Branchenveranstaltungen

Was Sie ausmacht:

- Nachweisbare Erfolge beim Abschluss komplexer Enterprise-Deals mit Verkaufszyklen von 6 bis 18 Monaten, bei Erreichen oder Übertreffen der Zielvorgaben
- Erfahrung im Vertrieb an Grocery-, Retail- oder 3PL-Unternehmen auf VP- und C-Level
- Erfahrung als früher kommerzieller Mitarbeitender oder beim Aufbau einer Vertriebsfunktion von Grund auf
- Verhandlungssicheres Englisch
- Von Vorteil: Hintergrund in Lagerautomatisierung, WMS oder Supply-Chain-Technologie
- Von Vorteil: Bestehende Beziehungen zu Entscheidungsträgern bei europäischen Lebensmittelhändlern oder 3PLs
- Von Vorteil: Erfahrung in der Führung eines Vertriebsteams
- Von Vorteil: Erfahrung im Presales oder in der Lösungsgestaltung
- Von Vorteil: Deutsch oder eine weitere europäische Sprache

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits