# WHITEWALL



Die WhiteWall Media GmbH macht unvergessliche Fotos zu einzigartigen und individuellen Kunstwerken für Profi- und Hobbyfotografen gleichermaßen. Bekannt als exklusiver Produzent für High-End Photo Services und mehrfach ausgezeichnet mit dem TIPA-Award, u.a. als bestes Fotolabor der Welt, wollen wir auch weiterhin die Ansprüche unserer globalen Kundschaft übertreffen!

Und genau dafür suchen wir Dich!

# **Head of Sales (all genders)**

## DAS KANNST DU BEWEGEN

Premiumprodukt sucht Sales-Pendant!

- Du sicherst in allen Phasen des B2B-Vertriebs die WhiteWall Kunden- und Qualitätsstandards und entwickelst in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung ganzheitliche Sales-Strategien, um nationale sowie internationale Marktchancen, neue Kunden und Branchenpotenziale zu erschließen.
- Dein Vertriebsteam, bestehend aus zwei Personen, baust Du weiter aus und auf – dabei gestaltest Du und führst das Team fachlich, sowie disziplinarisch.
  Durch Coaching und Ressourcenstärkung sorgst Du für stetige Weiterentwicklung.
- Du akquirierst aktiv Neukunden und generierst Leads durch Maßnahmen zur Direktansprache von geeigneten Zielgruppen.
- Im Sparring mit dem Marketing verantwortest Du die Planung von Lead-Kampagnen und digitalen B2B-Kampagnen. Gleichzeitig pflegst Du einen engen Austausch mit unseren Stores im In- und Ausland, um eine optimale Betreuung unserer B2B Kunden an jedem Standort sicherzustellen. Für eine reibungslose Projektabwicklung stimmst Du Dich abschließend präzise mit unseren Produktions- und Logistikabteilungen ab.



(L) Vollzeit

Frechen Hybrides Arbeiten

Sales & Commerce

01.07.2025

Bewirb Dich jetzt hier!

JOIN!

- Mache Deinen Erfolg sichtbar und sorge für die zuverlässige Erfassung von Leads, Opportunitäten und Projektfortschritte in dem Du ein neues CRM-System einführst oder das vorhandene System optimierst.
- Du bist verantwortlich für die Erstellung von Umsatzprognosen, Budgetplanung und die regelmäßigen Reportings an die Geschäftsführung.

# SO ÜBERZEUGST DU UNS

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Marketing, Management oder eine vergleichbare Qualifikation mit. Zusätzliche Abschlüsse oder Zertifikate im Bereich Sales, Marketing oder Leadership sind von Vorteil.
- Im B2B-Vertrieb bewegst Du Dich seit mehreren Jahren versiert und kannst Erfolge, bevorzugt im Premium- oder erklärungsbedürftigem Produktumfeld, wie z. B. E-Commerce, Interior oder Kunst/Fotografie nachweisen, außerdem hast Du bereits Vertriebsteams aufgebaut und geführt.
- Mit Systemen wie z. B. Salesforce oder Zendesk kennst Du Dich aus und hast auch bereits welche implementiert.
- Die Steuerung von komplexen Projekten von der Konzeption bis zur Umsetzung fällt Dir aufgrund Deines strategischen Denkvermögens leicht.
- Reisetätigkeiten machen Dir nichts aus, Du liebst es on the road zu sein.
- Du bringst eine kommunikative und verhandlungsstarke Persönlichkeit mit einem unternehmerischen Mindset mit. Du handelst lösungsorientiert, erkennst und nutzt Chancen am Markt, übernimmst Verantwortung im Team, motivierst andere und gehst sowohl operative als auch strategische Aufgaben mit einer Hands-on-Mentalität an. Zudem besitzt du fließende Deutsch- sowie Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind von Vorteil.

#### DARAUF KANNST DU DICH FREUEN

- Top of the notch: In einem internationalen und dynamischen Arbeitsumfeld eines wachsenden Marktführers kannst Du mit Perspektive auf Expansion in weitere Märkte ein hochwertiges Produkt mit echtem Mehrwert platzieren.
- Attraktive Vergütungspakete: Ein Festgehalt sowie leistungsorientierte Elemente wie Bonus und Provision.
- Spezialwissen: Im Rahmen unseres mehrtägigen Produktionsdurchlaufs erhältst Du exklusiven Einblick in die Herstellung unserer Produkte und erfährst, was unsere herausragende Qualität ausmacht.
- Flexibles Arbeitsumfeld: Wir f\u00f6rdern eine Kultur, in der mobiles Arbeiten gesch\u00e4tzt wird. Gleichzeitig legen wir gro\u00dfen Wert auf pers\u00f6nliche Interaktionen in unserem Headquarter und bieten Dir daher eine ausgewogene Balance zwischen beiden Welten.
- **Du bist der Experte/ die Expertin:** Gestalte proaktiv und setze neue Maßstäbe im Teamaufbau, in den Abläufen und der Vertriebsstrategie.
- Entfalte Dein Potenzial: In unserem offenen und fördernden Arbeitsumfeld hast Du die Möglichkeit, Dich weiterzuentwickeln und an Trainings, Workshops und Konferenzen teilzunehmen. Deine individuelle Karriereförderung ist für uns von großer Bedeutung.

## **NOCH OFFENE FRAGEN?**

Bist Du bereit für Deine neue Herausforderung bei unserem aufstrebenden, kreativen Unternehmen? Dann bewirb Dich jetzt und werde unser Head of Sales! Auf dem Weg in Dein neues berufliches Abenteuer, steht Dir im Recruiting Maren zur Seite. Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen.

Hast Du noch Fragen? Dann melde Dich gerne unter hr@whitewall.com oder +49 2234 3690 555.

Wir freuen uns auf Deine vollständige Online-Bewerbung im Karriereportal!