



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

Du willst nicht verwalten, sondern wachsen – als Head of Sales übernimmst du die treibende Rolle im Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und bringst echtes „Hunting“-Mindset mit. Du entwickelst nicht nur Strategien, sondern setzt sie konsequent um. Wenn du Lust hast, Verantwortung zu übernehmen, Wachstum aktiv zu gestalten und echten Impact zu liefern, bist du hier genau richtig.

- Du verantwortest die aktive Neukundenakquise und treibst die Generierung qualifizierter Leads durch gezielte Direktansprache relevanter Zielgruppen voran. Dabei entwickelst du fokussierte Sales-Strategien zur Erschließung neuer Märkte, Branchen- und Kundenpotenziale.
- Dein Vertriebsteam, aktuell sechs Personen, baust Du weiter auf – dabei gestaltest Du und führst das Team fachlich, sowie disziplinarisch und sorgst für stetige Weiterentwicklung vorhandener Kompetenzen.
- Verschiedenste Marketing Aktivitäten definierst Du in Zusammenarbeit mit dem Marketing Team.
- Gleichzeitig pflegst Du einen engen Austausch mit unseren Stores und Shop-in-Shops im In- und Ausland, um eine optimale Betreuung unserer B2B Kunden an jedem Standort sicherzustellen. Für eine reibungslose Projektabwicklung stimmst Du Dich auch präzise mit unseren Produktions- und



Vollzeit



Frechen Hybrides Arbeiten



Sales & Commerce



01.05.2026

Bewirb Dich jetzt hier!

JOIN!

Logistikabteilungen ab.

- Die Erstellung von Umsatzprognosen, Budgetplanung und die regelmäßigen Reportings an die Geschäftsführung liegen in deiner Verantwortung.

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 KPI-basierte Erfolge, bevorzugt im Premium- oder erklärungsbedürftigem Produktumfeld, wie z. B. E-Commerce, Interior oder Fotografie, nachweisen, außerdem hast Du bereits Vertriebsteams aufgebaut sowie geführt und dabei mit Systemen wie z. B. Salesforce oder Zendesk gearbeitet.
- Die Steuerung von komplexen Projekten von der Konzeption bis zur Umsetzung fällt Dir aufgrund Deines strategischen Denkvermögens leicht.
- Du bringst eine kommunikative und verhandlungsstarke Persönlichkeit mit einem unternehmerischen Mindset mit, handelst lösungsorientiert, erkennst und nutzt Chancen am Markt.
- Du agierst verantwortungsvoll, motivierst dein Team und gehst sowohl operative als auch strategische Aufgaben mit Hands-on-Mentalität an.
- Fließende Deutsch- sowie Englischkenntnisse bringst du mit. Weitere Sprachen sind vorteilhaft.

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.
- **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 fördern eine Kultur, in der mobiles Arbeiten geschätzt wird. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf persönliche 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!