



<https://www.lohnunion.de/job/vertriebsleiter-kiel/>

Vertriebsleiter:in / Head of Sales (m/w/d) / Payroll / Kiel

Beschreibung

Vertriebsleiter:in / Head of Sales (m/w/d) / Payroll / Job Kiel

Deine Vision. Deine LOHNunion.

Du hast Großes vor, lebst gerne deine Stärken und gibst alles und noch mehr? Dann gestalte deine berufliche Zukunft beim 5fachen Top-Dienstleister: Bereits jetzt sind wir DAS Lohnbüro für mehr als 3.000 Unternehmen in ganz Deutschland und wachsen täglich. Unsere Kundenpalette reicht vom Kiosk um die Ecke bis hin zum Global Player mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden. Und mit dir werden wir garantiert noch schlagkräftiger...

Mehr Teamspirit, mehr Wachstum, mehr Erfolg!

Mit deiner unvergleichlichen Energie und Vertriebsexpertise leitest du unser Neukunden-Team in Kiel und gemeinsam lauft Ihr zur Höchstleistung auf: Du übernimmst die strategische und operative Verantwortung und entwickelst dein Team kontinuierlich weiter, um zusammen herausragende Ergebnisse zu erzielen. Nicht zuletzt gewinnst du namhafte deutsche Marken für unser Kundenportfolio und trägst maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei.

Die Position kann im Hybridmodell an einem unserer Standorte in Kiel oder Berlin ausgeübt werden.

[Mehr erfahren](#)

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für die disziplinarische und operative Führung des 4-köpfigen Vertriebsteams. Dabei wird das Team strategisch geleitet und kontinuierlich weiterentwickelt.
- Koordination, Optimierung und Überwachung der Vertriebsaktivitäten mit dem Ziel, Prozesse effizienter zu gestalten und den Vertriebsserfolg zu maximieren.
- Erstellung und Analyse von Vertriebsberichten in HubSpot, um unsere Prozesse zu optimieren und unsere Ziele zu erreichen.
- Förderung des Teams durch regelmäßiges Coaching, um die individuellen Stärken der Mitarbeiter:innen auszubauen und das Team auf Kurs zu halten.
- Aktive Mitarbeit im Tagesgeschäft: vom ersten Kundenkontakt über die Bedarfsanalyse und Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Enge Zusammenarbeit mit weiteren Abteilungen wie z.B. dem Lohnbüro und der IT, um die Vertriebsprozesse abteilungsübergreifend erfolgreich zu

Arbeitgeber

LOHNunion GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

Festanstellung unbefristet

Industrie / Gewerbe

Dienstleistungsunternehmen

Arbeitsort

Kaistraße 101, 24114, Kiel, Schleswig-Holstein, Deutschland

Arbeitszeiten

Gleitzeit von 07:00 – 18:30 Uhr

Jahresbrutto

50.000

Gültig bis

31.10.2024

gestalten.

Dein Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder dienstleistungsorientierte Ausbildung und/oder ein Studium mit Schwerpunkt BWL/Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Kundenbetreuung bei einem Unternehmen aus den Bereichen Payroll, HR-Software oder der Software- bzw. Personaldienstleistungsbranche
- Erste Führungserfahrung von mindestens 1-2 Jahren sowie Begeisterung und Talent, ein Team zu leiten, zu fördern und kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und ein sehr gutes Verständnis für Vertriebsprozesse sowie die Analyse von Kennzahlen
- Sicherer Umgang mit HubSpot oder vergleichbaren CRM- und Vertriebstools
- Strukturierte, analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise, die auch in dynamischen Situationen den Überblick behält
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten, hohe Teamorientierung und Empathie sowie ein feines Gespür im Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten

Deshalb LOHNunion

Mal ehrlich. Am Ende entscheidet dein Bauch und nicht das kostenlose Busticket, ob du bei uns arbeiten möchtest. Aber auch für deinen Kopf haben wir gute Argumente. Wir bieten dir einen bunten Mix aus großartigen Benefits wie zum Beispiel:

- **Gestaltung** | In deiner verantwortungsvollen Position bringst du deine Ideen und Vision aktiv bei uns ein.
- **Flexible Arbeitszeiten** | Wir haben keine Kernarbeitszeit. Dein Gleitzeitfenster reicht von 7:00 bis 18:30 Uhr. So bekommst du Arbeit und Privatleben unter einen Hut.
- **Homeoffice Hybrid** | Du kannst bis zu 50% deiner Arbeitszeit zu Hause arbeiten. Und zwar nicht an festen Wochentagen, sondern frei wählbar über den Monat verteilt.
- **JobRad, JobTicket oder PKW** | Wir bezahlen deinen Arbeitsweg mit dem E-Bike oder ÖPNV – oder geben dir einen dicken Zuschuss zum Dienstwagen.
- **Fitness-Flatrate** | Sport macht glücklich und gesund. Bei allen Verbundpartnern von Hansefit trainierst du für nur 20 Euro im Monat. Den Rest übernehmen wir.

Noch mehr gute Gründe findest du auf www.lohnunion.de/karriere/

Dein Team Kiel erwartet dich

Im LOHNunion Headquarter an der Kieler Förde ist wirklich immer was los. Im 3. OG des Hörn Campus triffst du an der Kaffeemaschine nicht nur deinen neuen Chef, sondern auch die Kolleg:innen aus anderen Abteilungen. Oft setzen wir uns Mittags in unseren 50qm Luxus-Pausenraum, klönschnacken, kochen gemeinsam oder genießen einfach den Blick aufs Wasser und die Kieler Kreuzfahrtriesen.

Dich erwartet nicht nur ein Arbeitsumfeld mit Premium-Ausstattung, sondern auch

ein kostenloser Stellplatz oder die perfekte Anbindung an den Kieler Nahverkehr mit HBF direkt ums Eck.

Das Einzige, was jetzt noch fehlt, bist du – als Vertriebsleiter:in / Head of Sales (m/w/d) / Payroll

Interessiert?

Melde dich für ein erstes Vier-Augen-Gespräch bei unserer HR-Managerin Anja Pfeffer-Lablack.

Oder sende uns deine Unterlagen inkl. deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deine Gehaltsvorstellung an: personal@lohnunion.de

Weitere Informationen über LOHNunion findest du auf unserer Karriereseite unter www.lohnunion.de/karriere/

Anja Pfeffer-Lablack

HR Managerin LOHNunion

Tel: 0431 5300 51-21

E-Mail: personal@lohnunion.de

[Ich bin neugierig auf euer Team](#)