

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

STELLENAUSSCHREIBUNG

HEAD OF SALES* - Coaching / Online Education

STANDORT

remote

UNTERNEHMEN

Unser Auftraggeber ist ein dynamisches Bildungs-Start-up mit klarer Mission, das in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Das interaktive Seminar- und Coaching-Angebot richtet sich an Interessentinnen in der DACH-Region. Mit zielgruppenspezifischen Online-Kursen, Events und einer starken Community sorgt unser Auftraggeber für bessere finanzielle Bildung und damit für mehr Selbstbestimmung und Unabhängigkeit. Der erfolgreich eingeschlagene Weg wird fortgesetzt und das Produktportfolio ausgebaut.

AUFGABEN

Als Head of Sales werden Sie den Vertrieb strategisch und operativ ausbauen. Sie führen ein wachsendes Team zu konstanten Abschlussquoten und sorgen dafür, dass qualifizierte Interessentinnen zu begeisterten Kundinnen werden – wertschätzend, klar und datengetrieben. Folgende Aufgaben gehören dazu:

- Sales-Strategie: Entwicklung und Umsetzung einer skalierbaren End-to-End-Sales-Strategie für High-Ticket-Programme (Inbound/Outbound, Funnel bis Close)
- Teamführung: Aufbau, Führung und Coaching eines leistungsstarken Sales-Teams
- Funnel-Ownership: Enge Zusammenarbeit mit Marketing für Lead-Qualität, ICP-Schärfung, Offer-Positioning und Funnel-Optimierung
- Prozess & Systeme: Optimierung von CRM-gestützten Sales-Prozessen
- KPIs & Reporting: Steuerung über Kennzahlen und Ableitung klarer Maßnahmen
- Quality & Compliance: Sicherstellung einer wertorientierten, beratungsgestützten Verkaufskultur – ohne Druck, mit hoher Ethik und passgenauer Programmempfehlung
- Enablement & Content: Entwicklung von Sales-Materialien, Zusammenarbeit mit Coaching/Success für Testimonials und Referenzen
- Expansion: Testen neuer Kanäle (z. B. Partnerschaften, Affiliates, Webinare, Events), Skalierung in DACH und langfristig Vorbereitung auf weitere Märkte und Segmente

ANFORDERUNGEN

Wir suchen einen erfahrenen Experten oder eine Expertin für den weiteren Wachstumsprozess unseres Auftraggebers. Erste Ziele werden die Optimierung des wiederholbaren

MÜLLER & PARTNER

PERSONALBERATER

Vertriebsprozesses, die Steigerung der Show-Up- und Close-Raten sowie die Sicherstellung eines verlässlichen Forecastings sein. Folgende Qualifikationen und Erfahrungen passen besonders gut zu der Rolle:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im B2C/B2B2C Sales im Coaching-, Consulting- oder Online-Education-Umfeld, davon idealerweise 2 Jahre in einer Führungsrolle
- Nachweisliche Erfolge im High-Ticket-Vertrieb mit konsistenter Zielerreichung und Skalierung eines Sales-Teams
- Tiefe Expertise in beratungsorientiertem Closing am Telefon/Video
- Fundierte CRM-Kenntnisse (z. B. HubSpot), strukturierte Pipeline-Steuerung, akkurate Forecasting
- Strategisches Denken gepaart mit Hands-on-Mentalität
- Ausgebprägte Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten

ANGEBOT

Bei unserem Auftraggeber erwartet Sie

- Ein einzigartiges Team mit flachen Hierarchien und einem hohen Gestaltungsfreiraum
- Klar positionierte Programme mit messbaren Ergebnissen und aktiver Community
- Die Möglichkeit, eine Führungsposition mit strategischer Verantwortung in einem Unternehmen mit klarer gesellschaftlicher Mission zu übernehmen
- Eine wertebasierte Unternehmenskultur, bei der Empowerment, Unabhängigkeit, Vertrauen, Verbindlichkeit und nachhaltige Partnerschaften an erster Stelle stehen
- Flexible Arbeitszeiten und ortsunabhängiges Arbeiten
- Persönliche Weiterentwicklung durch regelmäßige Schulungen und Coachings
- Eine attraktive Vergütung und zusätzliche Benefits

KONTAKT

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter der **Kennziffer 1354** oder Ihren Anruf! Frau Nikola Hänsel steht Ihnen für ausführliche Informationen gerne zur Verfügung.

Nikola Hänsel

Tel. 0211 56 30 98-22

haensel@mueller-personalberatung.de

Müller und Partner

Personalberater

Feldstraße 21

40479 Düsseldorf

www.mueller-personalberatung.de

*Selbstverständlich handelt es sich um geschlechtsneutrale Ausschreibungen. Für uns und unsere Kunden zählt ausschließlich Ihre fachliche Qualifikation.