



Die Unternehmensgruppe C.H.BECK beschäftigt als führendes Medienunternehmen mehr als 2.000 Mitarbeiter in Europa. Mit dem Verlagsgeschäft im rechts- und geisteswissenschaftlichen Bereich sowie eigenen Druckereien, Verlagsauslieferungen, Buchhandlungen, Seminarunternehmen, E-Commerce- und Web-Plattformen sowie verschiedenen Beteiligungen deckt C.H.BECK das gesamte Portfolio eines innovativen Medienhauses ab – vom Printmedium bis zu komplexen Online-Datenbanklösungen für juristische Fachinformationen.

Im **Vertrieb elektronische Publikationen** am Standort München-Schwabing suchen wir

Vertriebsleiter (m/w/d) elektronische Publikationen

Ihre Aufgaben

Sie verantworten den Vertrieb unseres zentralen Digital-Produktes beck-online.DIE DATENBANK mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsleitung Vertrieb und Marketing. Ihre Aufgaben umfassen insbesondere:

- Führung, Steuerung und Weiterentwicklung der Vertriebsabteilung für unsere elektronischen Produkte mit ca. 40 MitarbeiterInnen im Außen- und Innendienst
- Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung unserer erfolgreichen Wachstumsstrategie
- Sicherstellung einer nachhaltigen und wachstumsorientierten Betreuung von Bestandskunden sowie die Akquisition neuer Kunden
- Entwicklung von Strategien zur Erschließung von Marktpotenzialen auf der Basis von Branchen- und Kundenanalysen
- Optimierung von Strukturen, Prozessen und Ressourcen in der Abteilung
- die weitere Digitalisierung der vertrieblichen Prozesse in Zusammenarbeit mit internen Abteilungen

Die Personalsuche wird exklusiv betreut durch die BöhlerConsultants Executive Search GmbH. Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins bitte an Herrn Serge Tahmassebi st@boehler-consultants.com

oder

BöhlerConsultants Executive Search GmbH
Serge Tahmassebi
Maffeistr. 3
80333 München

Ihr Profil

Sie verfügen über mehrjährige positionsrelevante Erfahrung im Vertrieb, möglichst im Key Account Management beratungsintensiver elektronischer Produkte oder einem vergleichbaren Geschäftsfeld. Idealerweise bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes rechts- oder wirtschafts-wissenschaftliches Hochschulstudium
- Sehr gute Kenntnisse der IT-gestützten Arbeitsweise und des Mediennutzungsverhaltens juristischer und steuerrechtlicher Zielgruppen
- Expertise in der Identifizierung von Marktpotenzialen und neuer Kundenbedürfnisse sowie Erfahrung mit der Entwicklung daraus abgeleiteter markt- und kundenorientierter Lösungen
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams im Außen- und Innendienst
- Hohe Verhandlungs- und Abschlussstärke sowie ausgeprägte analytische und konzeptionelle Kompetenz
- die Kompetenz, Abteilungen und ihre Strukturen und Prozesse nach Effektivitäts- und Effizienzkriterien zu organisieren
- Flexibilität, Belastbarkeit und Reisebereitschaft

Unser Angebot

- Herausragende Markt- und Wettbewerbsposition
- Hohe Qualitäts-, Innovations- und Erfolgs-orientierung
- Breit angelegter Aufgabenbereich in einem kollegial agierenden Team
- Individuelle Programme zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Faire und leistungsgerechte Vergütung sowie umfassende Zusatzleistungen

Vieles mehr unter [Arbeiten bei C.H.BECK](#).