

## SALES LEAD ERP - SOCIAL & HEALTHCARE (M/W/D)

### DEINE MISSION BEI UNS

Als **Vertriebsleitung (m/w/d)** bist du nicht nur ein Kopf voller Ideen für unseren Vertrieb, sondern auch eine echte **Führungspersönlichkeit**, die unser Team inspiriert und voranbringt. Du gestaltest aktiv die Transformation hin zu einem **Solution- und Value based Sales-Ansatz** und führst dein Team dabei mit Empathie und strategischer Weitsicht zum gemeinsamen Erfolg. Bei uns findest du den Raum, deine Visionen umzusetzen und gemeinsam mit deinem Team Großes zu bewegen.

- **Du entwickelst produktzentrierte Vertriebsstrategien:** Du gestaltest aktiv die Transformation zu einem Solution- & Value based Sales und entwickelst innovative Marketing- und Vertriebsstrategien, die unsere Produkte glänzen lassen.
- **Du steigerst die Marktpräsenz & nutzt PQLs:** Du positionierst unsere Marke und unser ERP-Produkt in den Zielmärkten Gesundheit und Soziales und spürst datenbasiert Product Qualified Leads auf, um unser Wachstum voranzutreiben.
- **Du optimierst Sales-Prozesse & erschließt neue Kanäle:** Du feilst kontinuierlich an der Effizienz unserer Sales-Prozesse und findest neue Wege zur Kundenansprache, um frischen Wind in unsere Vertriebsstrategie zu bringen und Upselling-Möglichkeiten zu identifizieren.
- **Du gestaltest Wachstums- & Pricing-Strategien:** Du entwickelst flexible Strategien für Wachstum und Preisgestaltung, die uns helfen, unsere Ziele zu erreichen.
- **Du arbeitest strategisch im Leadership-Team mit:** Du bringst dich aktiv in die Weiterentwicklung unserer Product Unit ein und pflegst starke Beziehungen zu unseren Kunden und Partnern.

### DAS BRINGST DU MIT

- **Du bringst fundierte Vertriebserfahrung mit:** Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation und bringst relevante Berufserfahrung im Vertrieb technologischer Lösungen (idealerweise im ERP-/SaaS-/Cloud-Umfeld) mit.
- **Du kennst dich mit Solution- und Value based Sales aus:** Du hast nachweisliche Erfahrung in der Umsetzung von Solution- und Value based Sales Strategien sowie in Produktmarketing, Pricing und datengetriebenem Vertrieb.

- **Du hast Branchenkenntnisse (oder bist bereit, sie zu erwerben):** Idealerweise kennst du dich im Gesundheits- & Sozialwesen aus oder bist super motiviert, dich schnell in dieses Netzwerk einzuarbeiten.
- **Du bist ein Champion in Prozessoptimierung & Kanalausbau:** Du kannst Erfolge bei der Optimierung von Vertriebsprozessen und der Erschließung neuer Vertriebskanäle vorweisen.
- **Du bist eine starke Führungspersönlichkeit:** Du überzeugst durch deine ausgezeichnete Kommunikations- und Kundenorientierung und bringst ein empathisches Führungsverständnis mit, das dein Team inspiriert und fördert.

## Weil Arbeit zu Deinem Leben passen sollte.

Bei uns findest Du flexible Arbeitszeitmodelle, ein modernes Arbeitsumfeld, individuelle Weiterbildung, sportliche und soziale Events, Gesundheits- u. Nachhaltigkeitsangebote sowie eine attraktive Altersvorsorge – alles, was Dich dabei unterstützt, Dich wohlfühlen und gemeinsam mit uns die Wilken Software Group aktiv mitzugestalten.

[\*Hier geht's zu unseren Benefits.\*](#)

## ÜBER UNS

Die Wilken Software Group - ein Ort, an dem 650 kluge Köpfe gemeinsam Großes schaffen. Als führender Technologiepartner für die Versorgungswirtschaft, das Gesundheitswesen und soziale Einrichtungen entwickeln wir digitale Lösungen, die zählen – und weit darüber hinausgehen. Connecting Minds ist unser Versprechen: Wir glauben an die Kraft der Gedanken und an Menschen, die zusammenkommen, um die Welt von morgen zu gestalten. Als unabhängiges Unternehmen mit einer Stiftung im Rücken handeln wir mutig, nachhaltig und im Sinne der Gesellschaft. Wenn du eine Umgebung suchst, in der deine Ideen etwas bewirken, dann bist du bei uns genau richtig. Gestalte mit uns das Übermorgen – dein Beitrag macht den Unterschied.

## TRACKING LINK

[https://wilken.jobs.personio.de/job/1934318?\\_pc=2881818#apply](https://wilken.jobs.personio.de/job/1934318?_pc=2881818#apply)