

WE BUILD CAREERS &  
DEVELOP COMPANIES.



## Sales Manager Interim Management (m/w/d)

**division one** ist eine der führenden Top-Level-Personalberatungen mit Hauptsitz in Stuttgart und weiteren nationalen Büros in Frankfurt und Düsseldorf. Wir sind die Experten, wenn es um die Identifikation und erfolgreiche Besetzung von Führungspositionen geht. Hierbei bieten wir methodisch valide und passgenaue Prozesse - sowohl für die Rekrutierung von Top-Managern in Festanstellung (**Executive Search**), die temporäre Besetzung von Führungskräften (**Interim Management**), wie auch die Besetzung von Aufsichtsräten und Beiräten (**Board Members**). Abgerundet wird unser Portfolio durch unsere Leistungen zur nachhaltigen Führungskräfte-Entwicklung aus dem Geschäftsbereich **HR-Consulting**.

Insbesondere bei der Besetzung von **freiberuflichen Projekten** wird ein schnelles, effektives und entschlossenes Handeln in der Auswahl von Spezialisten und Führungspersönlichkeiten verlangt. Unser spezialisiertes Team kennt die besten Manager und geht mit nachweisbaren Erfolgen aus nationalen und internationalen Projekten voraus.

**Standort:** Stuttgart oder Frankfurt

**Beginn:** zum nächstmöglichen Zeitpunkt

### IHRE AUFGABEN

- Durch eine strukturierte, zielgerichtete und **professionelle Akquise** gewinnen Sie Neukunden für die **Besetzung von interimistischen Management-Positionen**
- Sie begleiten unsere Bestandskunden und bauen nachhaltig eine vertrauensvolle **Zusammenarbeit auf Managementebene** kontinuierlich aus. Hierbei können Sie von unseren Kontakten profitieren, sollten aber ein **eigenes belastbares Netzwerk** auf entsprechender Führungsebene mitbringen
- Als verantwortlicher Partner betreuen Sie Ihre Interim-Manager und Kunden über die gesamte Projektlaufzeit
- **Sie managen Besetzungsprozesse nationaler und internationaler Mandate**, arbeiten Hand in Hand mit unseren Research-Spezialisten und führen zielgerichtete Kandidateninterviews im mehrstufigen Auswahlprozess
- Zwischen unseren Mandanten und den handverlesenen Freiberuflern sind Sie das beratende Bindeglied und bringen bei den Vertragsverhandlungen beide Seiten zusammen
- **Sie repräsentieren das Unternehmen** auf regelmäßig stattfindenden Veranstaltungen und **bauen so beständig Ihr Netzwerk aus**

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter [https://www.division-one.com/public/d1\\_Datenschutzhinweis.pdf](https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf).

Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.

Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.

WE BUILD CAREERS &  
DEVELOP COMPANIES.



## IHR PROFIL

- Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium und bringen erste **Berufserfahrung in einer vertriebsorientierten Position** mit, idealerweise aus der Personalberatung
- Ein professionelles, repräsentatives Auftreten ist Ihr Markenzeichen, mit dem Sie bei unseren **Kunden auf Top Level** als Partner und Lösungsanbieter geschätzt und anerkannt werden
- Sie verfügen über **exzellente Kommunikationsfähigkeiten** und sind **Netzwerker**
- Als innovativer Problemlöser **geht ihr Blick über den Tellerrand hinaus**
- Sie nutzen den **Gestaltungs- und Verantwortungsspielraum** im Vertrieb und organisieren sich effizient
- **Höchste Qualität und Kundenorientierung** sind für Sie ein natürlicher Anspruch an Ihr tägliches Handeln
- Sie sind Macher und Gestalter getreu unserem Motto:

**WE CREATE CAREERS AND DEVELOP COMPANIES**

## WAS WIR BIETEN

- Flache Hierarchien, sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und kurze Entscheidungswege, um Ideen einzubringen und umzusetzen
- Ein großartiges Team mit inspirierendem und motivierendem Mindset, welches es versteht, Professionalität mit Spaß zu verbinden
- Ein innovativer Arbeitgeber mit internationalem Wirkungsradius
- Ein Arbeitsumfeld mit modernster Technik, einem attraktiven Bürokonzept inklusiver ausgezeichneter ÜPNV-Anbindung (kununu 4,1, „great place to work“-Award 2022)
- Innovative Besetzungsmethoden, die sich vom Markt absetzen
- Leistungsgerechte Vergütung inklusive Benefits wie Jobticket, Jobrad, Fitnessstudio und Workation
- Ein unglaublich tolles Team, mit dem man gerne zusammenarbeitet, Erfolge feiert und als Mensch geschätzt wird
- Leistungsgerechtes Gehaltspaket mit erfolgsabhängiger Vergütung und Dienstfahrzeug

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihres aussagekräftigen Profils unter Angabe Ihres frühestmöglichen Startdatums sowie der **Referenznummer B3619**.

**Nadine Leißler** | Telefon: +49 711 310584-41 | E-Mail: leissler@division-one.com

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter [https://www.division-one.com/public/d1\\_Datenschutzhinweis.pdf](https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf).

Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.

Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.