

WE CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



Director Sales Executive Search (m/w/d)

division one ist eine der führenden Top-Level-Personalberatungen in Deutschland. 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 **Leadership Advisory**.

Unser erklärtes Ziel ist es, die Zukunftsfähigkeit unserer Mandanten nachhaltig zu sichern, sowie in der Zusammenarbeit stets eine außergewöhnliche Client- und Candidate-Experience zu bieten.

Mit Hilfe einer strukturierten Identifikation herausragender Führungspersönlichkeiten sowie eines einzigartigen und erprobten Prozesses, bilden wir die Basis für außergewöhnliche Führungskräfte-Karrieren.

Werde Teil unseres dynamischen **Executive Search Teams**, denn wir haben den richtigen Platz für **DICH!**

Standort: Stuttgart, Frankfurt oder Düsseldorf

Beginn: zum nächstmöglichen Zeitpunkt

DEINE AUFGABEN

- Du repräsentierst **division one** und begeisterst unsere Kunden durch die Besetzung hochkarätiger Positionen bei bekannten Marken und Hidden Champions **auf der ersten und zweiten Führungsebene**
- Du betreust unsere Bestands- und deine Neukunden, **arbeitest eng mit den obersten Managementebenen unserer Mandanten zusammen** und entwickelst auf Kundenwunsch Synergien zu unseren anderen Geschäfts- und Branchenbereichen
- Durch deine strukturierte, zielgerichtete und professionelle Akquise gewinnst du Neukunden und baust dein Netzwerk **auf wichtigen Branchenevents und Plattformen weiter aus**
- Basierend auf deinen Marktbeobachtungen **entwickelst du Vertriebsstrategien**, erkennst Potenziale und schöpfst diese optimal aus
- Du betreust den Besetzungsprozess auch für unsere **internationalen Mandate im ENEX Netzwerk**
- Du arbeitest Hand in Hand mit unseren Talent Akquisition-Spezialisten, von der Akquise bis hin zur finalen Besetzung und bedienst dich klarer Prozesse und Methoden, die auf über 10 Jahren Erfahrung aufbauen
- Um die **Wachstumsziele** zu erreichen, entwickelst du **innovative Ideen und Strategien** in deinem Verantwortungsbereich
- Du baust dein Team sukzessive entsprechend der Marktentwicklungen weiter aus und führst dieses disziplinarisch und fachlich

DEIN PROFIL

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter 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 CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



- Du bringst mindestens **fünf Jahre Berufserfahrung aus dem Account Management oder Key Account Management** einer Personalberatung mit
- Vertrieb, Kundenbetreuung und das Streben nach Kundenzufriedenheit sind deine Passion
- Du bist prozessstark in der erfolgreichen Steuerung anspruchsvoller Mandate
- Ein professionelles, repräsentatives Auftreten ist dein Markenzeichen, mit dem du bei den **Kunden auf Top Level** als Partner und Lösungsanbieter geschätzt und anerkannt wirst
- **Höchste Qualität und Kundenorientierung** sind für dich ein natürlicher Anspruch an dein tägliches Handeln
- Als innovativer Problemlöser **geht dein Blick über den Tellerrand hinaus** und du begeisterst durch deinen Unternehmensgeist und Einsatzwillen
- Du nutzt den **Gestaltungs- und Verantwortungsspielraum** im Vertrieb
- Du führst heute bereits ein Team und kannst Teams aufstellen, führen und entwickeln
- Ein **berufliches Netzwerk auf Entscheider Ebene** aus dem gehobenen Mittelstand und Konzernen runden dein Profil ab
- Du bist 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 ausgezeichnete ÖPNV-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 deines aussagekräftigen Profils unter Angabe deines frühestmöglichen Startdatums sowie der **Referenznummer B3967**.

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.
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.