



DIE PAPE Consulting Group AG sucht SIE

Unser Klient ist eine Universität, mit über 50.000 Studenten in über 80 verschiedenen Studienprogrammen.

Für den Auf- und ausbau eines neuen Vertriebsstandortes suchen wir für unseren Mandanten eine

Standortleitung Sales - Mönchengladbach

JOB-ID: 13945

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- * überdurchschnittlich hohe Dotierung.
- vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe mit großem Gestaltungsfreiraum in kollegialer Atmosphäre.
- * attraktive Karriereperspektiven in einem stark expandierenden unternehmerischen Umfeld.
- * tolles und innovatives Produkt in dem inspirierenden Umfeld einer Bildungseinrichtung.
- * sehr kollegiale Atmosphäre mit über 90% Mitarbeiterzufriedenheit in einem tollen Team und regelmäßigen Teamevents.
- * hoher Grad an zeitlicher Flexibilität sowie Homeoffice.
- * Weiterbildungsangebote und Entwicklungsmöglichkeiten.
- * Mitarbeiterrabatte und Kooperationen.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



DIE POSITION

- * Verantwortlich für den weiteren vertrieblichen Aus- und Aufbau des Standortes für die Business Unit Duales Studium.
- * Führung des Teams, bestehend aus Vertriebsmitarbeitern und administrativen Mitarbeitern, eigenverantwortlich und kooperierend mit dem akademischen Bereich.
- * Verantwortlich für die Gewinnung von Unternehmenspartnern sowie Studierenden und Definierung der Prozesse für den Ablauf des Studiums.
- * Einhaltung aller qualitätsrelevanten Vorgaben sicherstellen und stetige Weiterentwicklung der Prozesse am Standort vorantreiben.
- * regelmäßige Auswertung der zur Verfügung stehenden Reports und Steuerung des Standortes nach vertrieblichen Kennzahlen und marktbezogenen sowie strategischen Analysen.
- * Repräsentation der Hochschule vor Ort nach Außen, aktive Knüpfung und Pflege von Partnerschaften zu regionalen Unternehmen und hierbei enge Zusammenarbeit mit den Nachbar-Standorten.
- * Eingebunden in den Ausbau eines bundesweiten Netzwerkes von überregional agierenden Praxispartnern und Koordination der Cross-Selling Prozesse am eigenen Standort.
- * aktive Mitarbeit an der Weiterentwicklung des Unternehmens, Übernahme von Projekten und Kooperation mit den zentralen Abteilungen wie Marketing, Produktmanagement, IT oder HR.

DER IDEALE KANDIDAT

- * abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit nachgewiesenen Zusatzqualifikationen im Bereich Management.
- * umfassende Vertriebserfahrung im Dienstleistungssektor (z.B. Personaldienstleistungen, Hochschulen, Erwachsenenbildung) und nachweisbare Erfolge im Bereich der Gewinnung von Unternehmenskunden.
- * ausgeprägte Kenntnisse und einschlägige Erfahrung in der Entwicklung und Führung eines Vertriebsteams.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



- * Führungsstil ist geprägt durch ein gelebtes Wertebewusstsein, eine offene, wertschätzende Feedbackkultur und einem gesunden Verhältnis aus Zielvorgaben und begleitender Unterstützung.
- * Arbeitsweise zeichnet sich durch Gewissenhaftigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit aus.
- * Organisationstalent mit Hands-On Mentalität.
- * Grundverständnis für moderne Vermarktungsmethoden, Social Media, PR und Online-Marketing.
- * sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Programmen sowie idealerweise Salesforce und Power BI.
- * Sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

GET IN TOUCH

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:
Jennifer Eder, jennifer.eder@pape.de, Tel.: +49 89 954 5997-0

Berater : Jennifer Eder
Berater E-Mail : jennifer.eder@pape.de
Berater Telefon : +49 (0)89 9545997-83



Jennifer Eder

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



ÜBER UNS

Vielfach ausgezeichnet von der WIRTSCHAFTSWOCHE • FOCUS • DIE WELT • EXPERTEER • und als HEADHUNTER OF THE YEAR ist PAPE als Personalberatung eine der führenden Unternehmen in Deutschland und verlässlicher Partner im Besetzen hochkarätiger Spezialisten und Führungskräfte in ausgewählten Branchen und Positionen.

Schwerpunkte der PAPE Consulting Group AG Personalberatung, die seit 30 Jahren erfolgreich am Markt agiert, ist der Ansatz als Lösungsanbieter. Das beinhaltet das Recruiting von Fach- und Führungskräften, den Executive Search auf Top Management, C-Level und Vorstandsebene, die Durchführung von Assessments, Coachings, Trainings, Diagnostik sowie das Outplacement/ Newplacement. Hinzu kommen neue innovative Methoden, wie Perspektivenberatung, StaffingPro, VideoCoaching und inverses Headhunting.

Zu den Klienten gehören mehr als 1.500 Unternehmen aus allen Branchen, von Start up's, kleinen und mittelständischen Firmen bis hin zu weltweit tätigen, internationalen Konzernen.

Durch den Ansatz als Lösungsanbieter unterscheidet sich PAPE ganz wesentlich von den Mitbewerbern sowie durch die branchenbezogene Qualifikation der Berater und den unbedingten Willen und das Versprechen, jedes Mandat erfolgreich umzusetzen.

Das höchste Ziel ist immer der „Perfect Match“ zwischen personalsuchendem Unternehmen und hochqualifizierten Kandidaten.

C r e a t e for recruiting!

PAPE Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



80336 München
Tel.: 089 954 5997-0
<https://www.pape.de>

PAPE – THE AWARD WINNING COMPANY



HEADHUNTER
OF THE YEAR

Wir sind sehr stolz über die vielen Auszeichnungen, die wir als Personalberatung für unsere Arbeit erhalten und die mehr aussagen, als wenn man sich nur selbst bewundert.

In 2020 sind wir vom **Handelsblatt & WirtschaftsWoche** in der Branche „Personalberatung“ als TOP Mittelstandsdienstleister ausgezeichnet worden. Zudem hat uns auch **DIE WELT** 2020 erneut zur TOP Beratung gewählt. Das **FOCUS Magazin** hat uns mitgeteilt, dass wir auch **2020 wieder zu Deutschlands Top-Personaldienstleistern** gehören. In den Jahren zuvor haben wir u.a. den **Branchen-Oscar „Headhunter of The Year“** von Experteer mit XING erhalten.

Es ist Ehre und Verpflichtung zugleich, auch in Zukunft Pionier und Branchenvorreiter zu sein.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

Pape Consulting Group AG Personalberatung
FON: +49 (0)89 -954 599 7-0 , Herzog-Heinrich-Straße 18, D-80336 München, WEB: [pape.de](https://www.pape.de)