Head of Sales (m/w/d) mit CEO-Perspektive – Software im Sozial- & Kommunalbereich

Unternehmen
Die rocom GmbH ist ein etabliertes Softwareunternehmen mit über 30 Jahren Erfahrung im Sozial- und kommunalen Umfeld. Unsere Lösungen unterstützen Kommunen, soziale Träger und Organisationen dabei, ihre Arbeit effizient, digital und zukunftssicher zu gestalten.

Zur Verstärkung unseres Führungsteams suchen wir ab sofort eine erfahrene und charismatische Persönlichkeit als **Leiter Vertrieb (m/w/d)** – mit der klaren Perspektive, mittelfristig als **zweiter Geschäftsführer (CEO)** Verantwortung zu übernehmen.

Ihre Aufgaben

- Strategische und operative Gesamtverantwortung für den Vertrieb im DACH-Raum
- Führung, Motivation des Vertriebsteams (inkl. Coaching, Zielvereinbarungen, Personalentwicklung)
- Entwicklung, Umsetzung und Controlling von Vertriebsstrategien, Kampagnen und Maßnahmen zur Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege
- Mitwirkung an der Weiterentwicklung des Produktportfolios, Einbringen von Marktimpulsen
- Übernahme von Personalverantwortung, Führungs- und Steuerungsaufgaben über den Vertrieb hinaus

---

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbar
- Alternativ: Quereinsteiger mit fundierter Erfahrung im Softwarevertrieb oder kommunalen Umfeld
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen IT-/Softwarelösungen, idealerweise im Sozial- oder Kommunalbereich
- Nachweisbare Führungserfahrung und Kompetenzen in Teamleitung, Motivation und Mitarbeiterentwicklung
- Unternehmerisches Denken und Handeln, hohe Ergebnisorientierung und Kommunikationsstärke
- Hohe IT-Affinität, Verständnis für moderne Softwarelösungen, Digitalisierung, KI und Cloud-Technologien

---

Wir bieten

- Eine Schlüsselposition in einem innovativen und wachsenden Unternehmen mit hoher gesellschaftlicher Relevanz
- Die Möglichkeit, die Unternehmensentwicklung maßgeblich mitzugestalten und langfristig in die Geschäftsführung aufzusteigen
- Ein motiviertes Team mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einem offenen, kollegialen Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungspaket inkl. variabler Bestandteile und Firmenwagenoption
- Flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit zu mobilem Arbeiten

---

Jetzt bewerben!

Wenn Sie eine gestandene Führungspersönlichkeit sind, die Vertriebserfahrung mit Vision, unternehmerischem Denken und Führungsstärke vereint, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an: **jobs@rocom.de**

rocom
DEN MENSCHEN IM BLICK