

HEAD OF SALES AIRMETIQ (M/W/D)

AIRMETIQ gibt Gebäuden die Fähigkeit, selbst für frische Luft zu sorgen.

Dafür haben wir MOVISTA entwickelt: einen smarten Fensterbeschlag, der Fenster automatisch öffnet und schließt. Kombiniert mit Sensorik und KI entsteht daraus ein intelligentes Lüftungssystem. Für gesündere Menschen, ein besseres Raumklima und weniger Energieverbrauch.

Mit AIRMETIQ bringen wir diese Innovation nun als eigenständiges Unternehmen der Blum Group auf den Markt. Dafür suchen wir dich als Head of Sales (m/w/d).

Was du aufbaust

- Umsatz und Wachstum: Gemeinsam mit unserem Geschäftsführer Jonathan entwickelst du die Vertriebsstrategie und setzt sie eigenverantwortlich um. Du gewinnst Kunden, Multiplikatoren und Partner und sorgst für messbares Umsatzwachstum.
- Markt und Netzwerk: Du nutzt deine bestehenden Kontakte in der Bau-, Fenster- und Fassadenbranche, begeisterst Entscheider für unsere Lösungen und entwickelst langfristige Kundenbeziehungen.
- Digitaler Vertrieb: Gemeinsam mit unserem Head of Marketing baust du eine kontinuierliche digitale Leadgenerierung auf. Ihr verbindet Kampagnen, CRM und Automatisierung zu einem durchgängigen Funnel vom ersten Kontakt bis zum Abschluss.
- Dein Vertriebsteam: Du gewinnst und entwickelst erfolgreiche Kolleginnen und Kollegen und verbindest Außendienst, Messen, Events und digitale Kanäle zu einem leistungsfähigen Vertrieb.
- Steuerung und Skalierung: Du schaffst klare Prozesse, transparente Forecasts und nutzt moderne Tools und KI, um unseren Vertrieb kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Das bringst du mit

- Mehrjährige Führungserfahrung im B2B-Vertrieb und nachweisbare Erfolge beim Aufbau von Teams und der Umsatzsteigerung
- Fundierte Erfahrung in der Baubranche und tiefes Verständnis für die Abläufe und Entscheidungsprozesse
- Großes bestehendes Netzwerk in der Baubranche, zum Beispiel zu Architekten, Fensterbauern, Fassadenplanern, Bauträgern, Smart-Home-Anbietern oder TGA
- Erfahrung mit digitalem Vertrieb, CRM-basierten Sales-Funnels, Automatisierung und der Zusammenarbeit mit Marketing

- Unternehmerisches Denken und Hands-on-Mentalität: Du entwickelst Strategien, übernimmst Verantwortung und gewinnst genauso gerne selbst Kunden

Julius Blum GmbH
Corinna Kuhn
Telefon +4355787054107

Das bieten wir dir

- Eine unternehmerische Schlüsselrolle: Du gestaltest unseren Vertrieb von Grund auf und prägst maßgeblich das Wachstum von AIRMETIQ.
- Echten Gestaltungsspielraum: Du entscheidest eigenverantwortlich und arbeitest auf Augenhöhe mit der Geschäftsführung und dem Team. Gute Ideen zählen mehr als Hierarchien.
- Beteiligung am Erfolg: Attraktives Fixgehalt, erfolgsabhängige Vergütung und eine individuelle Unternehmensbeteiligung.
- Flexibilität beim Einstieg: Ein freiberuflicher Einstieg ist übergangsweise möglich. Langfristig setzen wir auf eine Festanstellung.

Weitere Informationen zu AIRMETIQ findest du hier

Gesetzlich verpflichtender Hinweis: Das tatsächliche Gehalt liegt über dem Metaller-KV und orientiert sich an der beruflichen Qualifikation und Erfahrung sowie am Vorarlberger Arbeitsmarkt.