

Vacancy at Weclapp

Sales Director (d/m/w)



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidatenprofil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Master oder gleichwertiger Abschluss)
- Ab 10 Jahre nachweislich erfolgreiche Erfahrung in einer kommerziellen Führungsposition (mind. 5 Jahre in einem Softwareunternehmen)
- Expertise im Vertrieb von Softwarelösungen und fundiertes Know-how im Bereich Software-Lizenzmodelle, SaaS Kennzahlen und Go-to-Market Strategien
- Ausgeprägtes strategisches und analytisches Denkvermögen
- Hervorragende Verhandlungs-, Kommunikations- und Stakeholder-Management-Fähigkeiten

 **Gießen**

Weclapp zählt zu den Vorreitern cloudbasierter ERP-Lösungen in Deutschland und verfolgt das Ziel, europaweit führender Anbieter zu werden. Die vollständig Cloud-basierte Plattform wurde speziell für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt und vereint zentrale Geschäftsbereiche wie CRM, Warenwirtschaft, Buchhaltung, Projektmanagement und E-Commerce. Mehr als 5.000 Organisationen setzen bereits auf weclapp und profitieren von deutlich reduzierten Kosten, höherer Produktivität und reibungsloseren Abläufen.

Über weclapp

Digitalisierung, Fachkräftemangel und eine steigende Komplexität stellen kleine und mittelständische Unternehmen vor immer größere Herausforderungen: Wer im Wettbewerb auch morgen vorne mitspielen will, muss schnell reagieren, Kosten im Griff behalten und Prozesse effizient gestalten. Cloud-basierte CRM- und ERP-Softwarelösungen können hierzu einen entscheidenden Beitrag leisten: Sie schaffen die technologische Grundlage, um das Business erfolgreich zu steuern und machen es agiler, kundenorientierter und zukunftsfähiger.

weclapp hat als eines der ersten Unternehmen in Deutschland eine vollständig Cloud-basierte ERP-Lösung speziell für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt. Bereits im Jahr 2008 erkannte weclapp das Potenzial browserbasierter Anwendungen und investierte frühzeitig in die Entwicklung einer All-in-One-Plattform, die Geschäftsprozesse effizient und ortsunabhängig abbildet. Anstelle teurer, isolierter Einzelleistungen vereint die clevere Lösung des Unternehmens mit Hauptsitz in Gießen, einem weiteren Standort in Kitzingen und über 120 Mitarbeitenden zentrale Geschäftsbereiche wie CRM, Warenwirtschaft, Buchhaltung, Projektmanagement und E-Commerce in einer einzigen Plattform. Teams können alle wichtigen Unternehmensprozesse – sei es CRM, Warenwirtschaft oder Buchhaltung – bequem gemeinsam steuern, effizienter zusammenarbeiten und schlagkräftiger agieren. Jedes Modul der smarten ERP-Software wurde dabei aus den Anforderungen moderner Teamarbeit heraus entwickelt und schließt nahtlos bei den Bedürfnissen von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Startups an. Seit 2022 ist weclapp Teil der Exact Group, einem führenden europäischen Anbieter von ERP-Software – ein starker Partner für weiteres Wachstum und Innovation.





Bereits mehr als 20.000 Nutzer in über 5.000 Organisationen und mehr als 30 Branchen haben weclapp erfolgreich implementiert und profitieren täglich von messbaren Kosten- und Zeiteinsparungen, Steigerung der Produktivität und effizienterem Workflow. Neben den Vorteilen der All-in-one Plattform begeistern die schnelle und reibungslose Implementierung, eine moderne, intuitive Benutzeroberfläche sowie der TÜV-geprüfte Datenschutz immer mehr Kunden. Kein Wunder, dass weclapp zu den beliebtesten Lösungen am Markt gehört und mehrfach als beste ERP- und Plattformlösung in Deutschland ausgezeichnet wurde – eine Übersicht der aktuellen Auszeichnungen ist auf der Website von weclapp verfügbar.

Eine teamorientierte Unternehmenskultur, bei der jeder täglich sein Bestes gibt, bildet gemeinsam mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produktes die Grundlage für eine Fortsetzung des Erfolgs.

“Wir sind EIN Team. Ohne Ausnahme. Wir sind alle unterschiedlich, aber wir haben ein gemeinsames Ziel: Führender Anbieter im Bereich cloud-basierte ERP-Plattformen in Europa werden und das als Team, denn wir sind der Schlüssel zum Erfolg!”



Sales Director (d/m/w)

Auch in den kommenden Jahren will weclapp weiter wachsen und seinem gemeinsamen Ziel ein großes Stück näherkommen: Marktführer für cloudbasierte ERP-Plattformen in der DACH-Region zu werden. Hierbei wird der Sales Director eine strategische Schlüsselrolle übernehmen.

Als leitender Vertriebsverantwortlicher entwickelt er eine zukunftsorientierte Sales-Strategie und treibt Umsatz, Profitabilität und Marktdurchdringung in der DACH-Region voran. Hierbei leitet er sämtliche Vertriebsaktivitäten – inklusive Go-to-Market-Initiativen, Partnernetzwerk, Preisstrategie und Geschäftsausbau. Der Verantwortungsbereich wächst dynamisch mit Akquisitionen und organischen Initiativen.

Die Rolle umfasst:

- Entwicklung und Umsetzung einer skalierbaren Vertriebsstrategie im Einklang mit den Unternehmenszielen
- Identifikation und Ausschöpfung von Wachstumspotenzialen in bestehenden und neuen Märkten
- Enge Abstimmung mit den Teams aus Marketing, Produktmanagement und Customer Success zur marktgerechten Positionierung
- Aufbau, Führung und Coaching eines leistungsstarken Vertriebsteams (Direkt- und Channel-Vertrieb)
- Etablierung einer vertriebsorientierten Teamkultur mit klarer Ergebnisverantwortung
- Definition und Steuerung von KPIs, Vertriebsprozessen und Performance-Metriken
- Ausbau des Partner-Ökosystems sowie Gestaltung effizienter Preis- und Paketmodelle
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Ableitung kommerzieller Handlungsempfehlungen

- Verhandlung und Management strategisch wichtiger Kundenbeziehungen
- Maßgebliche Mitgestaltung der kommerziellen Perspektive bei Produkteinführungen und Markteintritten
- Enge Zusammenarbeit mit den Exact-Teams zur gemeinsamen Förderung des Geschäftswachstums

Diese Position bietet Führungspersönlichkeiten mit nachgewiesener Vertriebserfahrung im Software- und SaaS-Umfeld eine großartige Gelegenheit, die Erfolgsgeschichte eines wachsenden Unternehmens aktiv mitzugestalten. Kandidaten, die sich in einem dynamischen Tech-Umfeld zu Hause fühlen und für ein ambitioniertes Ziel die Extrameile gehen, finden bei weclapp das passende Umfeld: Flache Hierarchien, offene Kommunikation und viel Raum für Eigenverantwortung bilden ideale Voraussetzungen, um viel zu bewegen.





Interessiert?

Der Auftraggeber hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter:
oliver.tonnar@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search