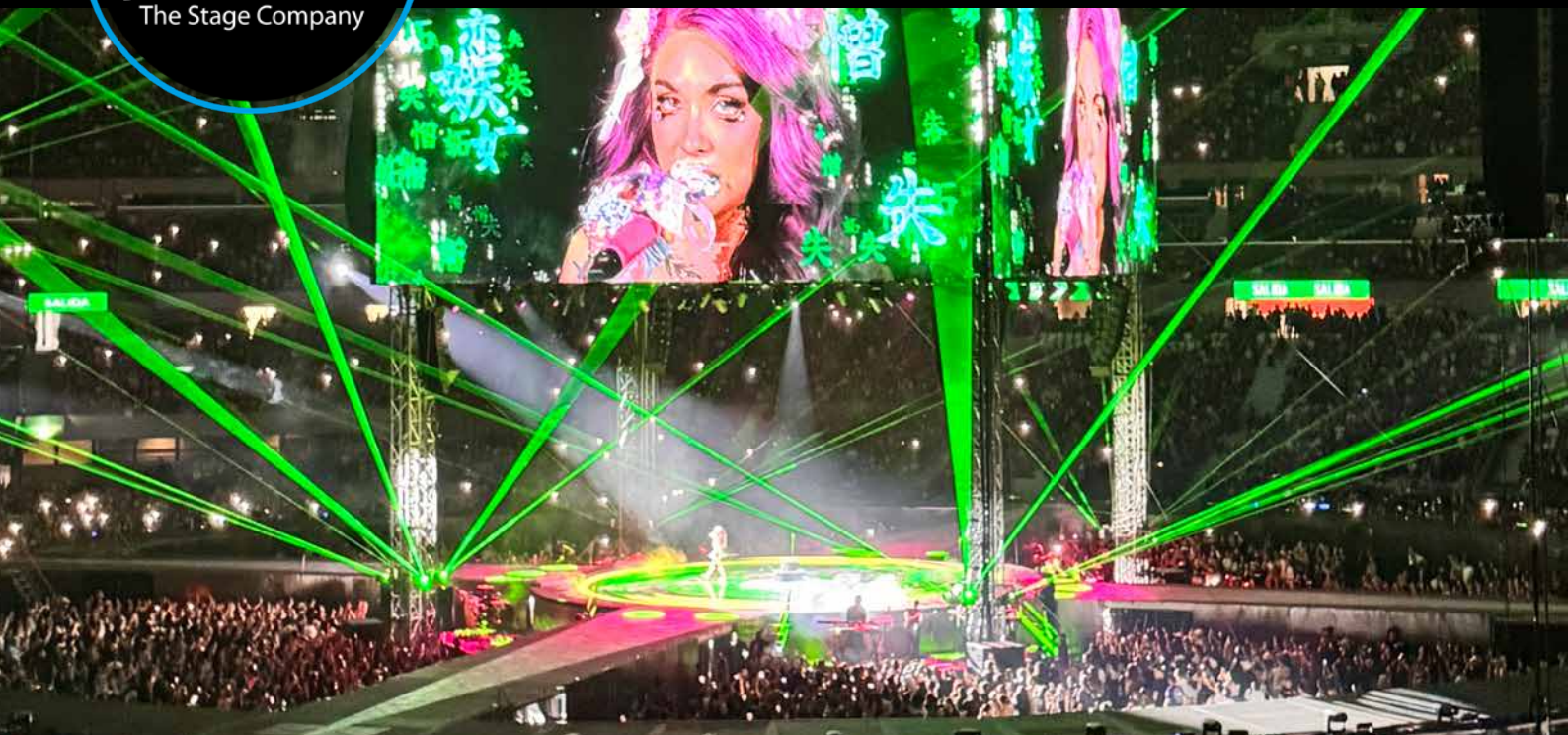




Sales Lead New Business (m/w/d)

Europa & International – Live Entertainment & Bühnenbau



Über uns

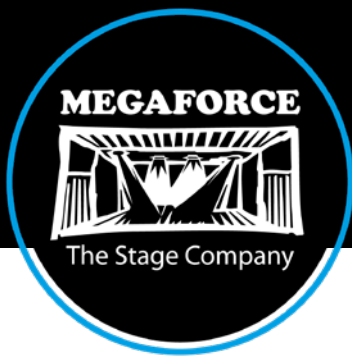
Megaforce gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich Bühnenbau in Europa und realisiert komplexe Bühnenlösungen für Konzerte, Tournée, Festivals und internationale Live-Produktionen.

Im Zuge unseres internationalen Wachstums suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die unseren New-Business-Bereich aufbaut und gezielt weiterentwickelt.

Du übernimmst **Verantwortung**, schaffst **tragfähige Strukturen** und **treibst das Neugeschäft auch operativ aktiv voran**.

Deine Rolle

- Du baust unser **New Business** in Europa und internationalen Märkten aus und entwickelst es strategisch weiter.
- Du gewinnst aktiv neue Kunden und treibst den Vertrieb auch operativ mit hoher Eigenverantwortung voran.
- Du entwickelst eine klare **Vertriebs- und Go-to-Market-Strategie** mit Fokus auf **Marktpotenziale, Positionierung und nachhaltiges Wachstum**.
- Du arbeitest eng mit der Geschäftsleitung zusammen und leitest daraus konkrete Vertriebsinitiativen ab.
- Du vernetzt Sales und technische Teams, um Kundenprojekte erfolgreich umzusetzen.
- Du entwickelst **Strukturen, Prozesse, Tools und Leistungsstandards** im Vertrieb kontinuierlich weiter.
- Du baust ein starkes **Sales-Team** auf und entwickelst es nachhaltig weiter.
- Du gestaltest **Salesforce als zentrales CRM-System**, strukturierst Pipelines und etablierst skalierbare Vertriebsprozesse.
- Du sicherst Datenqualität, klare Arbeitsweisen und verbindliche Standards entlang des gesamten Vertriebsprozesses.
- Du entwickelst Reporting und KPI-Tracking weiter und sorgst für konsequente Zielverfolgung.



Dein Profil

- Du bringst fundierte Erfahrung im **Vertrieb oder Business Development** mit – idealerweise in einem komplexen B2B-Umfeld.
- Du hast nachweisbare Erfolge in der **Neukundengewinnung** sowie im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen.
- Du hast idealerweise bereits Vertriebsteams aufgebaut oder geführt.
- Du arbeitest **hands-on**, übernimmst Verantwortung und bringst Abschlüsse aktiv selbst voran.
- Du bist sicher im Umgang mit **Salesforce oder vergleichbaren CRM-Systemen**.
- Du denkst strukturiert, entwickelst klare Prozesse und schaffst Verbindlichkeit im Arbeitsalltag.
- Du bringst Eigenverantwortung, Energie und ein **unternehmerisches Mindset** mit.
- Du überzeugst durch starke Kommunikationsfähigkeiten und Leadership-Kompetenz.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind ein Plus.
- Du hast Interesse an oder idealerweise Erfahrung im Umfeld von **Live-Events, Touring oder technischer Produktion**.
- Du bist international reisebereit.

Was die Rolle besonders macht

- Du verbindest **strategische Verantwortung mit operativer Vertriebsarbeit und dem Aufbau eines starken Sales-Setups**.
- Du gestaltest den Ausbau unseres New Business aktiv mit und trägst maßgeblich zur weiteren Entwicklung von Megaforce bei.
- Du arbeitest eng mit der Geschäftsleitung und zentralen Entscheidungsträgern im Unternehmen zusammen.
- Du übernimmst eine Rolle mit echtem Gestaltungsspielraum, hoher Eigenverantwortlichkeit und direktem Einfluss.





Warum Megaforce

- Dich erwartet ein attraktives Vergütungspaket mit leistungsabhängigen Komponenten.
- Du arbeitest in einem Umfeld mit viel Vertrauen, Verantwortung und Raum für eigene Ideen.
- Du profitierst von einem strukturierten Onboarding und kurzen Entscheidungswegen.
- Du erhältst vielfältige Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.
- Du übernimmst eine Rolle mit echtem Gestaltungsspielraum.
- Dich erwartet ein sicherer Arbeitsplatz in einem inhabergeführten mittelständischen Unternehmen.
- Regelmäßige Teamevents und Firmenveranstaltungen runden unser Miteinander ab.

Bereit, etwas aufzubauen?

Wenn du Verantwortung übernehmen, ein Team gestalten und den Vertrieb aktiv vorantreiben willst, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

- jobs@megaforce-international.com

