

Bereichsleitung Vertrieb Public Sektor Projektentwicklung Digitalisierung, Energie und Mobilität - Public Sector

Der Arbeitgeber in Norddeutschland

Die etablierte Projektentwicklungsgesellschaft ist ein innovativer Arbeitgeber, der sich auf die digitale Transformation und Infrastrukturentwicklung im Public Sector spezialisiert hat. Das Unternehmen gehört zu den Top 100 der innovativsten Mittelständler in Deutschland. Der Projektentwickler unterstützt den öffentlichen Sektor bei Projektentwicklung und Umsetzung in den Bereichen Digitalisierung, Energie und Mobilität.

Ihre Rolle als Bereichsleitung Vertrieb Public Sektor

Als Leitung Vertrieb & Public-Sector-Ausschreibungen (m/w/d) verantworten Sie das komplette Ausschreibungsmanagement für digitale Lösungen des Öffentlichen Sektors in Deutschland und Europa. Sie identifizieren relevante Vergabeportale, bewerten Ausschreibungen strategisch und entwickeln überzeugende Angebotskonzepte. Dabei agieren Sie an der Schnittstelle von Vertrieb, Technik, Recht und Geschäftsführung – national wie europäisch.

Sie steuern das Vertriebsteam, verbessern laufend interne Prozesse und entwickeln eine nachhaltige Vertriebsstrategie speziell für öffentliche Auftraggeber. Mit Ihrer vertrieblichen Stärke und Führungsqualität sorgen Sie für Wachstum, Compliance und Effizienz in einem regulierten, dynamischen Markt.

Aufgaben und Verantwortung

- Akquirierung von Ausschreibungen des Public Sektors passend zum Kompetenzprofil des Unternehmens
- Übergeordnete Steuerung aller laufenden Ausschreibungsprojekte (Projektplanung, Budgetverantwortung, Terminüberwachung)
- Steuerung von Bid-/No-Bid-Entscheidungen in Abstimmung mit Geschäftsleitung und Fachabteilungen
- Sicherstellung der Einhaltung aller Deadlines, Qualitäts- und Compliance-Anforderungen
- Optimale Zuweisung von Ressourcen (Zeit, Personal, Budget) auf die jeweiligen Projektanträge und Projektkonzepte
- Weiterentwicklung von Prozessen, Methoden und Tools für eine effiziente Ausschreibungsbearbeitung
- Beobachtung von Markttrends und Wettbewerbern, um strategische Vorteile zu erzielen

Ausbildung & Qualifikation (m/w/d)

- Diplom/ Master Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsrecht **oder** 2. Juristisches Staatsexamen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb für den Public Sektor und der Teilnahme an Ausschreibungen auch auf Europa Ebene
- Fundierte Kenntnisse im deutschen und europäischen Vergaberecht
- Erfolgreiche Leitung von Angeboten und Ausschreibungen mit technischem oder digitalem Bezug
- Idealerweise Erfahrungen im Vertrieb von IT-Produkten, Softwarelösungen oder Plattformtechnologien
- Souveräne Führungspersönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und Durchsetzungsstärke
- Sehr gute Deutschkenntnisse (C1+) und sichere Kommunikation im Englischen (C1)

Vertragsangebot

- Strategische Führungsrolle mit Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und direkter Zugang zur Geschäftsführung
- Attraktives Jahresgehalt + leistungsorientierte Vergütung
- Moderne IT-Infrastruktur und Unterstützung durch ein erfahrenes Backoffice
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Arbeitsort mit guter Erreichbarkeit in Norddeutschland

Interesse an dieser Stelle?

Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an personalberatung@kontrast-gmbh.de. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!



Ihre Bewerbung bitte an personalberatung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg