

<https://www.fup-ag.com/job/vertriebspartner-m-w-d/>

Über uns

Die **F&P Executive Solutions AG** ist im April 2020 aus der Partnerschaft Fischer & Partner Executive Solutions entstanden. F&P ist seit 2009 eine der renommiertesten inhabergeführten Partnerschaften im Bereich Executive Interim Management und Business Consulting im deutschsprachigen Raum.

Seit vielen Jahren begleiten wir Unternehmen in Transformations-, Wachstums- und Krisensituationen – mit maßgeschneiderten Lösungen und einem Partner-Netzwerk aus erfahrenen Interim Managern und Interim Executives. Unsere Matrixorganisation ermöglicht bereichsübergreifende Projektteams von Experten zahlreicher Funktionen und Branchen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Unternehmen.

Unsere Stärke liegt in der schnellen und passgenauen Besetzung von Führungs- und Schlüsselpositionen in allen Branchen und Funktionen – wir stehen seit über 16 Jahren für Qualität, Verlässlichkeit und nachhaltige Ergebnisse.

Zu unseren Kunden gehören DAX-Konzerne, KMU und mittelständische Firmen. Wir zählen genauso renommierte **Interim Management Provider**, Headhunter, Private Equity Firmen und Sozietäten zu unseren Auftraggebern, die F&P als bevorzugten Lieferanten von Management Kapazitäten und Know-how sehen.

Wir suchen eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Providern/Headhuntern – neben eigenen Mandaten – auch Partner sowie externe Interim Manager in Mandate vermittelt. Sie sind exzellente Führungspersönlichkeit mit hoher unternehmerischer Leistungsmotivation. Ausgeprägte Sozialkompetenz, ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeiten zeichnen Sie aus.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Verantwortung für den Vertrieb und die Umsetzung maßgeschneidelter Interim Management-Lösungen in der Matrixorganisation bei F&P
- Zusammenstellen ganzer cross-funktionaler Beratungs- und Interim Management Projektteams für komplexe Mandate und Transformationsprojekte
- Eigenständiger Aufbau und Pflege eines belastbaren Kundenportfolios
- Steuerung verschiedener Kundenprojekte – von der Bedarfsermittlung über die Auswahl und Präsentation der Interim Manager bis hin zur erfolgreichen Projektumsetzung
- Verhandlung von Konditionen sowie Vertragsmanagement mit Kunden und Interim Managern
- Kontinuierliche Begleitung laufender Projekte durch engen Austausch mit Kunden und Managern, um nachhaltige Ergebnisse zu sichern

Selbstständige Vertriebspartner

Arbeitgeber

F&P Executive Solutions AG

Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit, Tageweise

Start Anstellung

sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Interim Management, Consulting

Arbeitsort

Remote work from: D/A/CH

Gültig bis

31.03.2026

- Aktive Positionierung der Marke F&P durch Teilnahme an Fachveranstaltungen sowie durch eigenständige Medien- und Social-Media- Präsenz (Schwerpunkt LinkedIn)
- Gewinnung neuer Partner und externer Experten zur Unterstützung des nachhaltigen Unternehmenswachstums
- Mitarbeit in internationalen Projekten und Gremien innerhalb unseres Partnernetzwerks
- Aktive Mitgestaltung der Unternehmensentwicklung und strategischen Expansion

Qualifikationen / Anforderungen

- Unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeit mit langjähriger Praxis- und Vertriebserfahrung, idealerweise als Partner, Berater oder Senior Manager in einer **Dienstleistungsumfeld des Interim Managements** (Provider, Headhunter) oder einer Unternehmensberatung
- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium
- Tiefes Verständnis für betriebswirtschaftliche und organisatorische Herausforderungen sowie die Fähigkeit, schnell Verantwortung in anspruchsvollen Projekten zu übernehmen
- Freude am Beziehungsmanagement mit Kunden auf C-Level sowie mit Interim Managern und Kundenmanagement.
- Herausragende Networking- und Akquise-Fähigkeiten zur Gewinnung neuer Kunden, Projekte und Partner
- Sicherer Umgang mit KI, digitalen Tools (CRM, Sales App, Sales Viewer, Sales Navigator, etc.) und Methoden
- Leidenschaft für gemeinsame und individuelle Erfolge sowie eine hohe Umsetzungsorientierung
- Erfahrung im professionellen Einsatz von Social Media, insbesondere LinkedIn, zur Kommunikation und Reichweitensteigerung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil

Ihre Perspektive

- Unternehmerische Rolle in einem dynamisch wachsenden Unternehmen mit klarer Expansionsstrategie
- Attraktives, leistungsorientiertes Vergütungsmodell im Branchenvergleich
- Freude am gemeinsamen Unternehmertum, an nachhaltigem Wachstum und am Erfolg in einem starken Team
- Karriere als Equity Partner / Aktionär der Partnerschaft mit Mitsprache- und Gewinnbezugsrechten

Kontakte

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen mit Angaben zu Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit. Wir freuen auf BewerberInnen, die sich bei uns freiberuflich bewerben. Bitte senden Sie diese per E-Mail mit Stichwort: Sales Partner an: vorstand@fup-ag.com