

**You've got the right ideas.
We've got the right benefits.**

Join us.



Head of Revenue Systems (m/w/d)



Düsseldorf



Full-time
employee



Executive (VP,
SVP, etc.)



90 - 120 K



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung einer zukunftsorientierten und AI-driven Revenue-Systems-Strategie mit Schwerpunkt auf Salesforce und Zendesk
- Verantwortung für die strategische Weiterentwicklung, Skalierbarkeit und operative Exzellenz der Revenue-Systemlandschaft
- Du treibst den Einsatz KI-gestützter Funktionen voran, beispielsweise für Automatisierung, Forecasting, Datenqualität, Agent Assist, Next-Best-Action und Produktivitätssteigerung - für unsere internen Kunden aus den Revenue Generation und Customer Value Teams
- Du bewertest neue Technologien und verantwortest deren Auswahl, Business Case, Einführung und nachhaltige Nutzung.
- Du verantwortest das Budget, die Lizenzlandschaft sowie das Vertrags- und Dienstleistungsmanagement
- Du arbeitest eng mit Sales, Customer Success, Support, Finance, IT, Legal und Revenue Operations zusammen
- Du führst und entwickelst das Revenue Systems Team und etablierst klare Verantwortlichkeiten,

Standards und Entwicklungsperspektiven

- Du etablierst ein transparentes Demand-, Priorisierungs- und Release-Management für neue Anforderungen und Systemänderungen

Das bringst Du mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Revenue Systems, CRM oder Business Systems – idealerweise mit erster Führungserfahrung
- Fundierte Kenntnisse in Salesforce (Administration, Konfiguration und Prozessoptimierung) sowie Erfahrung mit Zendesk
- Begeisterung für den Einsatz moderner KI-Technologien und praktische Erfahrung oder ein starkes Interesse daran, KI-gestützte Prozesse und Funktionen in Salesforce erfolgreich einzuführen und weiterzuentwickeln
- Erfahrung in der Leitung bereichsübergreifender Projekte sowie im Stakeholder-Management
- Kenntnisse im Vertragsmanagement, in der Budgetplanung und im wirtschaftlichen Management von Softwarelösungen
- Ein gutes Verständnis von Vertriebs-, Customer-Success- und Supportprozessen sowie deren Digitalisierung
- Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise mit hoher Umsetzungsstärke
- Kommunikationsstärke, Führungskompetenz und Freude daran, Veränderungen aktiv voranzutreiben
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen... 

Deine Benefits

Lightbulb.png mobile_devices_for_private_use.png DrinksFood.png Proficard.png Bike.png flexible_home_office.png restaurant_vouchers.png transparent_salary.png officedogs.png suitcase.png

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei uns.



Hannah Laumen

Manager HR Recruiting

Kontaktieren

Apply