

Wir suchen zum 1. Januar 2027 eine Vertriebsleitung (m/w/d)

Über uns:

Piper ist ein Verlag der Bonnier-Gruppe mit einem vielfältigen und erfolgreichen Hardcover-, Paperback- und Taschenbuchprogramm. Unsere Bücher erscheinen in den Bereichen Belletristik, Sachbuch, Fantasy sowie Abenteuer und Reise.

Ihre Rolle:

In dieser Schlüsselposition gestalten Sie gemeinsam mit den Kolleg:innen aus Programm, Marketing, Presse und Herstellung die wirtschaftliche Entwicklung der Titel und die Zukunft des Vertriebs.

- Sie führen das rund zwölf Mitarbeitende umfassende Vertriebsteam mit Key Account Management, Innendienst, Disposition und den Vertreter:innen im Außendienst disziplinarisch und fachlich.
- Sie entwickeln die Beziehungen zu den wichtigsten Handelspartnern im deutschsprachigen Raum strategisch weiter und führen Jahres- und Strategiegespräche.
- Sie bauen bestehende und neue Vertriebswege aus – insbesondere digitale Kanäle und Plattformen.
- Sie verantworten das Vertriebsbudget und steuern die Vertriebsaktivitäten wirtschaftlich.
- Sie bringen Ihre Vertriebsperspektive in die Programm- und Titelarbeit ein – unter anderem in Positionierungs- und Coverrunden sowie bei Auflagenschätzungen und Titelbewertungen.
- Sie schaffen die Voraussetzungen dafür, dass die Titel ihr Umsatzpotenzial im stationären Handel, im Onlinehandel und auf digitalen Portalen ausschöpfen.
- Sie erhöhen die Sichtbarkeit der Titel und setzen dafür Daten, Tests und neue Werkzeuge – auch KI-gestützte – gezielt und verantwortungsvoll ein.
- Sie initiieren und verantworten vertriebsnahe Projekte und entwickeln daraus pragmatische Handlungsvorschläge und umsetzbare Lösungen.

Ihr Profil

- Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung in einem Publikumsverlag – idealerweise als Vertriebsleitung, stellvertretende Vertriebsleitung oder in einer vergleichbar verantwortungsvollen Key Account-Funktion mit dem Wunsch, den nächsten Schritt zu gehen.

- Sie denken unternehmerisch und leistungsorientiert, übernehmen Verantwortung und haben den Gestaltungswillen, den Vertrieb weiterzuentwickeln, statt ihn nur zu verwalten.
- Sie bringen Führungserfahrung und Freude an Führung mit und verstehen es, ein Team klar, wertschätzend und entwicklungsorientiert zu führen.
- Sie verfügen über ein belastbares Netzwerk im Buchhandel und zu den großen Kund:innen im deutschsprachigen Raum.
- Sie verbinden Vertriebsmarketing-Know-how mit fundierter digitaler Vertriebskompetenz und wissen, wie Titel online wie stationär sichtbar und erfolgreich gemacht werden.
- Sie arbeiten analytisch, strukturiert und ergebnisorientiert, sind sicher im Umgang mit Zahlen und Daten und offen für den sinnvollen Einsatz von KI in Analysen, Werkzeugen und Prozessen.
- Sie treten sicher und sichtbar auf, kommunizieren klar, entscheiden souverän und handeln empathisch.
- Sie arbeiten sorgfältig und behalten auch bei vielen parallel laufenden Themen den Blick fürs Detail.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine Schlüsselposition mit engem Austausch zu den Kolleg:innen und zur Geschäftsführung
- Ein Programm mit großer Bandbreite – von der literarischen Backlist bis zur Romantasy-Neuheit
- Ein attraktives Gehalt
- Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten
- Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- Wellpass, JobRad und einen Kinderbetreuungszuschuss
- Unterstützung bei Weiterbildungen
- Einen modernen Arbeitsplatz in zentraler Lage in München

Vielfalt ist uns wichtig. Wir legen Wert auf eine diverse Unternehmenskultur und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Alter, Geschlecht, sexueller Identität, Nationalität, Religion, Weltanschauung, ethnischer und sozialer Herkunft oder Behinderung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung über unsere Karriereseite:

www.piper.de/service/jobs-karriere