

# VP Sales & Business Development (d/w/m)

## Über uns

Die Rulemapping Solutions mit Sitz in Berlin steht für Innovation an der Schnittstelle von Recht und Technologie. Unsere Mission: komplexe bürokratische Prozesse vereinfachen, beschleunigen und für alle nachvollziehbar machen. Mit unserer einzigartigen Rulemapping-Methode und Rule AI entwickeln wir Lösungen, die Unternehmen von bürokratischem Aufwand entlasten, Menschen den Zugang zu Recht erleichtern und Verwaltung neu denken lassen. Unterstützt durch die Bundesagentur für Sprunginnovationen SPRIND, gestalten wir den Standard für die Digitalisierung und Automatisierung regelbasierter Entscheidungsprozesse.

Gemeinsam mit dir wollen wir diese Vision weiter vorantreiben und die Welt der Regeln und Gesetze revolutionieren!

Die Rulemapping Solutions GmbH ist die operative Tochter der Rulemapping Group.

## Deine Aufgaben

- Führung und Weiterentwicklung eines Teams aus Business Development und Key Account Managern mit Fokus auf Vertriebserfolg, Performance, strategische Kundenentwicklung und Teamkultur.
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für den öffentlichen und privaten Sektor zur Skalierung unseres Rulemapping-Portfolios.
- Steuerung aller Sales- und Business-Development-Aktivitäten – von der Neukundengewinnung über den Ausbau strategischer Kundenbeziehungen bis zum Management eines skalierbaren Partnernetzwerks.
- Aufbau und Pflege eines nachhaltigen Partner-Ökosystems (Reseller, Distributoren, Integratoren) zur Erschließung neuer Vertriebskanäle und zur Beschleunigung des Wachstums.
- Konzeption und Umsetzung von Go-to-Market-Strategien – inklusive Planung und Präsenz auf Konferenzen und Messen.
- Entwicklung und Monitoring relevanter Vertriebskennzahlen und Forecasts zur zielgerichteten Steuerung aller Sales-Aktivitäten.
- Effektive und kollegiale Zusammenarbeit mit den Teams Delivery & Operations und Product & Tech sowie Marketing und der Geschäftsführung zur Entwicklung kundenzentrierter Lösungen und marktgerechter Positionierungen.
- Professionelle Kommunikation als Führungskraft im gesamten Team und Einbringen in Gesamtstrategie und Prozesse.

## Dein Profil

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb, Business Development oder Key Account Management – idealerweise im SaaS- oder technologiegetriebenen Umfeld.
- Nachweisbare Erfolge beim Aufbau und der Skalierung leistungsstarker Vertriebsorganisationen und im Aufbau strategischer Partnerschaften.
- Tiefes Verständnis von digitalen Geschäftsmodellen, der Besonderheiten öffentlicher Auftraggeber und dem Zusammenspiel von Technologie, Organisation und Vertrieb.
- Erfahrungen und eigenes Netzwerk im Legal Tech Bereich oder im Public Sector ist ein Plus.
- Ausgeprägte Führungskompetenz, gepaart mit Kommunikationsstärke und Verhandlungssicherheit auf Top-Management-Ebene.
- Analytisches und strategisches Denkvermögen sowie eine starke Abschluss- und Ergebnisorientierung.
- Erfahrung mit agilen Arbeitsweisen, modernen CRM-Systemen und datengestützter Vertriebssteuerung.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (C1 oder höher).

## Das bieten wir

- Eine zentrale Rolle in der Weiterentwicklung eines wachsendes GovTech-Unternehmens.
- Flexible Arbeitsmodelle und eine moderne Unternehmenskultur.
- Zentrales Office in Berlin-Mitte.
- Innovative Projekte und Karriereperspektiven.
- Ein dynamisches Team mit viel Gestaltungsspielraum für eigene Ideen.
- Attraktives Gehaltspaket.

Bist du bereit, Teil eines innovativen Teams zu werden und die Zukunft mitzugestalten? Dann warte nicht länger – bewirb dich jetzt! Sende uns deine Bewerbungsunterlagen an [jobs@rulemapping.com](mailto:jobs@rulemapping.com). Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen und gemeinsam Großes zu erreichen!