

ŽAN HOJS

HEAD OF SALES · VERTRIEBSDIREKTOR
ORGANISATIONSENTWICKLUNG · COACH · RECRUITING &
HEADHUNTING
VERTRIEBSAUSBILDER · SALES MANAGEMENT

Graz, Österreich

+43 664 3247371 · office@zh11.cloud



PROFIL

Unternehmerisch geprägter Sales Leader mit nachgewiesenem Aufbau großer Vertriebsstrukturen. Verbindet Recruiting, Führung, Coaching, CRM, KPI-Steuerung und Multiplikation zu skalierbaren Systemen – operativ nah am Markt und souverän in Öffentlichkeit, Partnerschaften und Managementdialogen.

268

Mitarbeiter · Höchststand

#1

Direktion Österreich 2024

1.000+

Recruitinggespräche

149,78 Mio. €

Beitragsvolumen

BERUFLICHE STATIONEN

2021–2026 Vertriebsaufbau & Direktionsleitung D218

ERGO Vorsorgemanagement · Tätigkeit beendet

- Aufstieg von Stufe 1 bis Stufe 5 in zwei Jahren; ab 2024 Leitung der Direktion D218 mit Personalverantwortung und einem Jahresbudget von rund 150.000–180.000 €.
- Aufbau und Führung einer Struktur mit bis zu 268 Mitarbeitern; mehr als 1.000 Recruiting-, Bewerbungs- und Aufnahmegespräche.
- Aufbau und Führung von Vertriebs- und Innendienstteam; Verantwortung für Personalauswahl, Einstellungen und Trennungsentscheidungen.
- Eigenes Innendienstteam mit Assistentin und angestelltem Ausbildungsleiter; Delegation von Ausbildungsaufgaben auf Basis selbst entwickelter Programme und Vorgaben.
- 186.787,90 BAE und 114.219,82 NAE; 2024 Auszeichnung als beste Direktion im österreichischen Vorsorgemanagement.
- Entwicklung von CRM-/Hunter-Farmer-Logik, KPI-Steuerung, Onboarding, Ausbildungsprogrammen und Referenten-Multiplikation.

seit 2025 Gründer, Obmann & aktiver Spieler

Graz City FC

- Aufbau eines offiziellen Vereins einschließlich Marke, Vorstand, Kader, Sponsoren, Medienarbeit und operativer Organisation.
- Aktive Teamrolle neben der Vereinsführung; entscheidendes Tor beim ersten Heimsieg 2026.

2026 Externe Vertriebs- und Aufbauprojekte

C&P Immobilien · Pegasus Solution

- C&P · Vertriebsberatung: externes Mandat zur Vertriebsoptimierung; dokumentiertes Beratungshonorar von 5.400 € brutto.
- C&P · Immobilienvermittlung: erfolgreiche Vermittlung von Immobilien, dokumentiert durch Provisionsabrechnungen.
- Pegasus: Teamaufbau im Energievertrieb; interner Rekord mit 109 neuen Partnern im April 2026, dokumentierte Struktur mit 121 Partnern.
- Pegasus · Team-Vertriebsvolumen: Auszeichnung für das Erreichen von 2,5 Mio. kWh („Teamumsatz“ im Unternehmenssystem).

2019–2021 Selbstständiger Direktvertrieb

- Beginn der Selbstständigkeit mit 18 Jahren; praktische Vertriebserfahrung im Produktverkauf vor dem Einstieg bei ERGO.

KERNKOMPETENZEN**Vertrieb & Skalierung**

- Vertriebsorganisationen auf- und ausbauen
- Partner- und Gebietsstrukturen entwickeln
- Verhandlungs- und Abschlussstärke (Closing)
- Abschlussquoten und Vertriebsleistung steigern
- CRM, Leadmanagement, KPIs und Reporting
- Key Accounts und strategische Partnerschaften

Führung & Marke

- Recruiting, Coaching und Mitarbeiterentwicklung
- Onboarding, Academy und Multiplikation
- Executive-Level-Kommunikation
- Bühne, Kamera, Interviews und Medien
- Unternehmerische Umsetzung und Ownership

AUSGEWÄHLTE LEISTUNGSNACHWEISE

- 3.068 eindeutige Verträge und 2.602 deduplizierte Kunden; 149,78 Mio. € rechnerisches Beitragsvolumen aus 3.008 vollständig auswertbaren Verträgen.
- Offizielle Ergebnisbestätigung durch zwei Geschäftsführer der ERGO Vorsorgemanagement GmbH.
- Österreichweit ausgestrahltes Unternehmensinterview, regelmäßige Bühnen- und Seminarauftritte sowie Ausbildung weiterer Vortragender.
- Nachweisbare Eigeninvestition von 8.152,60 € in Verkauf, Führung, Coaching und persönliche Entwicklung.

AUSBILDUNG & QUALIFIKATION

2021 · Erfolgreich abgelegte WKO-Befähigungsprüfung für Versicherungsvermittlung (Versicherungsagent, eingeschränkt).

Fortlaufende interne und externe Ausbildung in Vertrieb, Führung, Coaching, Recruiting, Persönlichkeitsentwicklung und Organisationsaufbau.

Neue Mittelschule (NMS) · erfolgreich abgeschlossen.

BG/BRG Oeversee, Graz · Schulbesuch mit Fußballschwerpunkt; ohne Matura.

SPRACHEN

Deutsch, Slowenisch und Englisch: fließend in Wort und Schrift.

Bosnisch/Kroatisch/Serbisch (BKS): sehr gutes Hörverständnis, mündliche Verständigung möglich, schriftliche Grundkenntnisse.

DIGITALE KOMPETENZEN

aB-Agenta: praktische Erfahrung mit Kunden- und Vertragsverwaltung.

Microsoft Office: Anwenderkenntnisse, insbesondere Word und Excel.

Generative KI: praktische Nutzung von ChatGPT und Claude sowie ergänzend weiterer KI-Systeme für Recherche, Textarbeit und Geschäftsunterlagen.

Ausführliche Nachweise und Referenzen: siehe persönlicher Track Record.