

Stellenprofil

Verkaufsleiter Innendienst (m/w) NRW



Das Unternehmen

Unser Auftraggeber, eine europaweit agierende Unternehmensgruppe mit hoher dreistelliger Mitarbeiterzahl, hat sich auf die Fertigung und den Vertrieb von Zurrgurten, Ankerschienen, (Schiebe-)Planen, weiterer Komponenten zur Ladungssicherung und zum NFZ-Bau sowie innovativen und kundenspezifischen Lösungen spezialisiert. Das Unternehmen ist seit den 1980er Jahren erfolgreich am Markt und gehört zu den etabliertesten der Branche. Die Produktpalette wird kontinuierlich durch selbst entwickelte Sicherungssysteme erweitert, um Kundenanforderungen und Dynamiken des Marktes stets gerecht zu werden. Durch zahlreiche patentierte Innovationen für verschiedene Fahrzeugtypen und Frachtgüter hat sich das Unternehmen einen hervorragenden Ruf sowohl bei führenden Nutzfahrzeugherstellern als auch Großhandelspartnern für Transport, Logistik und Industrie erarbeitet.

Zur Verstärkung des vierköpfigen Vertriebsteams suchen wir für den Standort Deutschland einen dynamischen und analytisch starken Verkaufsleiter Innendienst. Die Niederlassung befindet sich in Nordrhein-Westfalen und zeichnet sich durch seinen Start-up-Charakter sowie kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien aus. Unser Auftraggeber legt großen Wert darauf, talentierten Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Gruppe zu bieten, sodass Sie vielfältige Karriereperspektiven erwarten dürfen.

Ihre Aufgabenstellung

Als Verkaufsleiter Innendienst übernehmen Sie die Leitung eines derzeit vierköpfigen Teams eines Interimsstandortes in Nordrhein-Westfalen. Ihre Aufgaben bestehen zu gleichen Teilen aus der Teamleitung des Vertriebsinnendienstes, dessen Struktur- und Prozessentwicklung und des Key Account Managements für lokale Schlüsselkunden.

Sie steuern das Team im operativen Tagesgeschäft hinsichtlich folgender Themen: telefonische Kundenberatung und -betreuung, reibungslose Kooperation mit dem Außendienst sowie bei der Auftragsannahme und Auftragsabwicklung. Zudem unterstützen und leiten Sie das Team in Bezug auf Preiskalkulation, Angebotserstellung sowie Reklamationsbearbeitung. Nicht zuletzt gehören auch das Rechnungswesen und Vertriebscontrolling zu Ihren Steuerungsaufgaben. Abschließend zeigen Sie und Ihr Team sich verantwortlich für das Materialmanagement des Außendienstes.

Im Bereich der Struktur- und Prozessentwicklung gehört die aktive Mitwirkung bei der Planung und Umsetzung eines neuen Standortes im Umfeld inklusive des Rollouts des zu implementierenden CRM-Systems am Standort zu Ihren ersten

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Ab sofort

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

NRW

Reisetätigkeit:

5-10%

wichtigen Aufgaben. Zudem sind Sie für die Sicherstellung des Informationsflusses zwischen Innen- und Außendienst ebenso verantwortlich wie für die Bearbeitung marketingbezogener Schnittstellenthemen. Nicht zuletzt wirken Sie aktiv bei der Planung und Umsetzung einer neuen Vertriebszentrale für den gesamten deutschen Markt mit.

Durch gelegentliche Besuche bei Key Accounts und Produktionswerken erwartet Sie eine Reisetätigkeit von etwa 5 bis 10 Prozent. Abschließend sind Sie Ansprechpartner für Kunden in der Beratung von technisch erklärungsbedürftigen Produkten im Ladungssicherungsumfeld.

Die Aufgaben im Überblick:

Teamleitung Vertriebsinnendienst (33 %)

- Leitung des vierköpfigen Teams des Vertriebsinnendienstes im operativen Tagesgeschäft hinsichtlich folgender Themen:
 - telefonische Kundenberatung und -betreuung
 - Kooperation mit dem Außendienst
 - Auftragsannahme und -abwicklung
 - Preiskalkulation und Angebotserstellung
 - Reklamationsbearbeitung
 - Rechnungswesen und Vertriebscontrolling
 - Materialmanagement für den Außendienst
- Prozessmanagement und Projektleitung
- Optimierung der telefonischen Outbound-Kompetenzen

Struktur- und Prozessentwicklung (33 %)

- aktive Mitwirkung bei der Planung und Umsetzung eines neuen Standortes
- Rollout des CRM-Systems am Standort
- Aufbau und Entwicklung von Vertriebsstrukturen und -prozessen
- Sicherstellung des Informationsflusses zwischen Innen- und Außendienst
- Bearbeitung von marketingbezogenen Schnittstellenthemen

Key Account Management (33 %)

- local Key Account Management
- Beratung von Kunden im Hinblick auf erklärungsbedürftige Produkte im Ladungssicherungsumfeld
- gelegentliche Reisetätigkeit zu Key Accounts und Produktionswerken

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium mit technischem Background und konnten bereits mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in der Verkaufssachbearbeitung (B2B) im technisch-produzierenden Gewerbe erlangen. Sie bringen eine hohe Technik-Affinität mit und haben Freude am telefonischen Kontakt mit Menschen. Dabei legen Sie Wert auf einen teamorientierten, selbstständigen und eigenverantwortlichen Arbeits- und Führungsstil und zeichnen sich durch Ihre „Hands-on-Mentalität“ und Ihr Durchsetzungsvermögen aus. Sie verfügen über ein sehr gutes Verständnis für organisatorische Zusammenhänge und interne Abläufe sowie eine selbständige und strukturierte Arbeitsweise. Ihre Führungskompetenz wird unterstrichen durch eine natürliche Autorität sowie eine offene, teambildende und motivierende Persönlichkeit. Der Willen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung wird von unserem Auftraggeber geschätzt und gefördert. Ein sicherer Umgang mit dem Microsoft Office Paket und SAP ist für Sie ebenso selbstverständlich wie das Arbeiten mit CRM-Systemen. Verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Idealerweise haben Sie bereits erste Erfahrung im Rollout von CRM-Systemen und im Prozess- und Projektmanagement sammeln können. Im Optimalfall verfügen Sie über Branchenkenntnisse im Logistik-Umfeld, insbesondere in Themen der Ladungssicherung. Weitere Sprachkenntnisse, wie z. B. Polnisch, sind von Vorteil.

Must-have-skills:

- abgeschlossene Ausbildung oder abgeschlossenes Studium mit technischem Background
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in der Verkaufssachbearbeitung (B2B) im technisch-produzierenden Gewerbe
- hohe Technik-Affinität und Erfahrung im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten
- sicherer Umgang mit dem Microsoft Office Paket und SAP
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Freude am telefonischen Kontakt mit Menschen
- Führungskompetenz in Verbindung mit einer natürlichen Autorität
- teamorientierter, motivierender und eigenverantwortlicher Arbeitsstil
- „Hands-on-Mentalität“ und Durchsetzungsvermögen
- sehr gutes Verständnis für organisatorische Zusammenhänge und interne Abläufe
- selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- offene und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit dem Willen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse

Nice-to-have-skills:

- Erfahrung im Rollout von CRM-Systemen, Prozess- und Projektmanagement
- erste Branchenerfahrung im Logistik-Umfeld
- erste Führungserfahrung
- weitere Fremdsprachen, wie z. B. Polnisch

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Sie erwartet neben einer strukturierten Einarbeitung anhand eines individuellen Einarbeitungsplans und dem Besuch der unternehmenseigenen Academy eine attraktive Vergütung bei sehr guten Entwicklungs- und Karriereperspektiven innerhalb der Gruppe. Das angenehme Arbeitsklima in einem international geprägten Unternehmen fußt auf viel Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit bei einer teamorientierten Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen und direktem Kontakt zur Geschäftsführung. Dabei sind Sie in einen erfolgreichen internationalen Konzern eingebunden und profitieren auf Wunsch von der betrieblichen Altersvorsorge.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- strukturierte Einarbeitung inkl. Einarbeitungsplan und unternehmenseigener Academy
- Attraktive Vergütung
- sehr gute Entwicklungs- und Karriereperspektiven innerhalb der Gruppe, die aktiv gefördert werden
- angenehmes Arbeitsklima in einem internationalen Unternehmen
- Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit
- teamorientierte Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen und direktem Kontakt zur Geschäftsführung
- Einbindung in einen erfolgreichen internationalen Konzern
- betriebliche Altersvorsorge

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an db@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner



Daniel Bögemann

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 13

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

db@thomann-personalberatung.de