

Unser Auftraggeber ist ein renommierter mittelständischer Hersteller innovativer Küchen, mit Sitz in NRW und wächst überdurchschnittlich. Ein moderner vernetzter Maschinenpark, barcodegesteuerte Produktions- und Logistikprozesse, sowie ein funktionales Schulungs- und Produktpräsentationszentrum heben das Unternehmen deutlich hervor. Für kürzeste Lieferzeiten sowie ein sehr hohes Maß an Service und Dienstleistung ist das Unternehmen international bekannt. Dieser Erfolg wird durch exzellente, engagierte Mitarbeiter sichergestellt. Das Unternehmen bietet ein sehr attraktives Wirkungsfeld mit herausragenden Entwicklungsmöglichkeiten. Zur Unterstützung der Geschäftsleitung suchen wir Sie als

Vertriebsleiter Innendienst in spe (m/w)

Ihre Aufgaben

- Zuständig für die termingerechte, qualitativ hochwertige und kostenoptimale Auftragsdatensteuerung der Kundenaufträge bei optimaler Nutzung der ERP-Funktionalität
- Durchführung von Schulungen der kompletten Vertriebsmannschaft
- Verantwortlich für die Auftragsprüfung bezüglich Termine / Vollständigkeit / technischer Machbarkeit
- Sicherstellung einer termingerechten Einsteuerung sämtlicher relevanter Auftragsinformationen in die Unternehmensbereiche
- Disziplinarische- und fachliche Führung des kompletten Fachbereiches Vertriebsinnendienst
- Mitarbeitereinsatzplanung und koordination
- Abstimmung hinsichtlich der Auftragsbearbeitung auch mit den zuständigen Vertriebsleitern der Auslandsgesellschaften
- Durchführung von vorbereitenden Maßnahmen für den go Live eines neuen ERP- Systems

Ihr Profil

- Eine solide kaufmännische Ausbildung ist eine unabdingbare Voraussetzung, gutes technisches Verständnis ist von Vorteil
- Erfahrungen in der Mitarbeiterführung, gerne berücksichtigen wir auch Bewerber aus der zweiten Reihe, die bereits erste Erfahrungen als Führungskraft gesammelt haben
- Kenntnisse in der Variantenvielfalt einer Möbelkonfiguration sind von Vorteil
- Der sichere Umgang mit gängigen ERP- Systemen wird vorausgesetzt
- Teamfähigkeit, eine hohe soziale Kompetenz, zielorientierte Initiative und eine ausgeprägte Selbstständigkeit gehören zu Ihren Eigenschaften
- Großes Organisationsvermögen gepaart mit einer „Hands- on Mentalität“
- Durchsetzungsstärke sowie ein sehr gutes kommunikatives Verständnis
- deutsch und englisch sicher in Wort und Schrift ist unabdingbar

Durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Erfolg des Vertriebsbereiches bei und haben dadurch die Möglichkeit, eine herausragende Position mit Verantwortung zu übernehmen. Im Gegenzug werden Ihnen eine attraktive Vergütung und eine sichere Position in einem investitionsfreudigen, sehr mitarbeiterorientierten Unternehmen geboten.

Interessante Perspektive? Dann sollten wir uns kennenlernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt. Selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF673.01 an:



BECKER Personal + Managementberatung für den Mittelstand

Herr Thomas Frey, Luxemburger Allee 75a. D-45481 Mülheim a. d. R.

Tel.: +49 208 3755 852, Fax: +49 208 3755 870

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de