

Unser Mandant ist ein europaweit agierendes Familienunternehmen mit Fokussierung auf hochwertige und innovative Bauprodukte für den Innenausbau im B2B Segment immer dann, wenn Systemeinrichtungen genutzt werden.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Exklusiv-Auftrag eine:

## **Leitung Verkaufsinendienst (m/w/d)** (Projektnummer 5489)

### **Was macht diese Tätigkeit interessant?**

Sie lieben Verantwortung, wollen strategisch gestalten, können operativ entwickeln und suchen eine bedeutsame Führungsrolle in einem charmanten Umfeld? Das modern ausgerichtete Unternehmen mit einer über 100jährigen Firmengeschichte und über 100 Mitarbeitern wünscht sich eine bereichsverantwortliche Führungspersönlichkeit mit hoher Eigeninitiative als Verantwortungsträger, Gestalter, Macher und damit als wesentliche Säule des Unternehmenserfolges. Ein modernes Arbeitsumfeld „Up to date“, höchst identifizierte und engagierte Kollegen, interessante Rahmenbedingungen und die direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung sind reizvolle Aspekte in dieser Aufgabe.

### **Die Position/Herausforderung:**

In dieser Führungsverantwortung agieren Sie mit Ihrem Team (ca. 20 Mitarbeiter) als Steuer und Koordinator für die Kundenkommunikation und sind Schnittstelle zwischen Außendienst, Arbeitsvorbereitung und Produktion. Dabei koordinieren und optimieren Sie Prozess- und Arbeitsabläufe des Verkaufsinendienstes unter wirtschaftlichen Aspekten. Als Leader Ihres Bereiches beherrschen Sie einen motivierenden Führungsstil und setzen Impulse für eine exzellente interne und externe Kommunikation. Hier geht es um Servicepräsenz, Schnittstellenkommunikation und Prozesskoordination, flexibel angepasst auf Marktentwicklungen.

### **Ihre Aufgaben/ Ihre Verantwortung:**

- Führung des Verkaufsinendienstes mit bis zu 20 Mitarbeiter
- Sie entwickeln und optimieren Abläufe sowie Prozesse im Verkaufsinendienst
- Sie beobachten und analysieren die relevanten Absatzmärkte sowie Wettbewerber und wirken bei Marketingkonzepten und Verkaufsförderungsmaßnahmen mit
- Sie unterstützen den Verkaufsinendienst bei der Objekt-/Sonderkalkulationen und kaufmännischen Vergabegesprächen
- Sie entwickeln eine Vertriebsstrategie und richten den Verkaufsinendienst entsprechend der Strategie aus
- Sie sind Ansprechpartner für Kunden und Mitarbeiter bei Sonderthemen und Spezialanfragen
- Sie wirken bei der Auftragsterminplanung gemeinsam mit der Arbeitsvorbereitung, Produktion und Disposition mit
- Sie reporten an die Geschäftsleitung über Aktivitäten des Verkaufsinendienst, Handelsvertreter und Außendienstmitarbeiter
- Sie sind Schnittstelle und Interessensvertreter zwischen der Geschäftsleitung, den anderen Abteilungen und Ihrer Fachabteilung

### Das treibt Sie an/ das bringen Sie mit:

- Sie bringen Erfahrung im Bereich Bauprodukte oder ähnlichem z.B. Möbel, Küchen, Innenausbau, Holzgewerbe etc. mit
- Sie verstehen sich als „Kümmerer“ und Leader in der Führungsverantwortung mit ausgeprägter Führungskompetenz und Empathie für Ihre Mitarbeitenden
- Sie sind Teamplayer und verstehen sich als treibender Kommunikator zu internen und externen Schnittstellen
- Sie haben bereits Erfahrung in der Verantwortung projektbasierter Verkaufsdienstleistungen
- Sie identifizieren sich als verantwortlicher Treiber und Umsetzer des Dienstleistungsgedanken im Projektmanagement
- Sie sind eine durchsetzungsstarke, eigenmotivierte Persönlichkeit mit starkem Erfolgswillen, denken und handeln mit unternehmerischem Instinkt
- Wünschenswert ist ein Grundverständnis für Produktion, Montage und Aufmaß
- Selbstverständlich beherrschen Sie die gängige Softwaretools aus der MS-Office-Familie, ERP- und CRM-Systeme und besitzen auch eine gute IT-Affinität

### Das passt und Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt an unseren Experten **Christoph Kieckhöfel**.

Kontakt via E-Mail: [christoph.kieckhoefel@bollmann-executives.de](mailto:christoph.kieckhoefel@bollmann-executives.de)

