



Teamleitung Vertriebsinnendienst m/w/d

Als Teamleiter/in im Vertriebsinnendienst sorgen Sie dafür, dass Ihr Team optimal arbeitet!



Planung & Koordination

Sie führen, planen und koordinieren das Team im Vertriebsinnendienst und sorgen für eine optimale Weiterentwicklung der Mitarbeiter/innen. Dabei übernehmen Sie auch teilweise Fachaufgaben, wie die Angebots- und Auftragsbearbeitung und die Kundenbetreuung. Außerdem sichern und optimieren Sie Angebots- und Auftragsabwicklungsprozesse und optimieren bestehende Prozess- und Systemabläufe sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebssysteme. Im Rahmen der Angebots- und Auftragsabwicklung stimmen Sie abteilungsübergreifend die Zuständigkeiten ab.



Organisation

Ein wichtiger Bestandteil des Arbeitsalltags ist das Anfertigen von relevanten Reports und Meldungen sowie das Steuern und Managen von Kundenreklamationen. Durch Ihre hohe Kommunikationsstärke stellen Sie durchgehend die Informationsversorgung des Außendienstes sicher. Dabei arbeiten Sie stets fachübergreifend im Rahmen einer ganzheitlichen Kunden- und Prozess-Steuerung.

Unsere Anforderungen an Sie:

- 1 Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kfm. Ausbildung. Fundierte Berufspraxis im Vertrieb und/oder Vertriebsinnendienst, idealerweise im Bereich Medizinprodukte und Arzneimittel.
- 2 Mehrjährige Führungserfahrung ist von Vorteil. Sicher im Umgang mit MS Office; Navision-Kenntnisse von Vorteil.
- 3 Starke zwischenmenschliche Fähigkeiten, gutes analytisches Denkvermögen. Kunden- und serviceorientierte Arbeitsweise. Teamfähigkeit, Empathie und eine gute Kommunikation setzen wir voraus.

Ihre Individuellen Vorteile:

- Interessanter Arbeitsplatz mit spannenden Aufgaben
- Flexible und selbstbestimmte Gestaltung Ihrer Arbeitsweise
- Sicherheit und langfristige Perspektive
- Interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten

