

Customer Service Manager (w/m)



tremco illbruck ist ein europäischer Hersteller und Anbieter leistungsstarker Produkte zum Abdichten und Kleben für das Bauwesen und die verarbeitende Industrie. Unter unseren Produktmarken illbruck, TREMCO, Nullifire und PACTAN bieten wir eine umfangreiche Palette zuverlässiger Produkte und Leistungen an.

Mit über 1.100 Mitarbeitern an 25 Standorten in Europa, Afrika und dem Nahen Osten erwirtschaften wir einen Jahresumsatz von mehr als 315 Millionen Euro. tremco illbruck ist einer von sechs eigenständigen Geschäftsbereichen von RPM Inc., einem weltweit führenden Hersteller von Spezialabdichtungen.

Für unsere deutsche Vertriebsgesellschaft – Teil der Business Unit Central Europe-, welche auf den Vertrieb und die Distribution von Baustoffprodukte rund um Fenster, Türen, Fassaden sowie Brandschutz spezialisiert ist, suchen wir zur Verstärkung unseres Teams am Standort Bodenwöhr zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

Customer Service Manager / Leiter Vertriebsinnendienst (w/m)

Ihre Aufgaben

- › Fachliche und disziplinarische Leitung der Abteilung Customer Service (Vertriebsinnendienst)
- › Führung, Entwicklung und Förderung der Mitarbeiter des Vertriebsinnendienstes
- › Unterstützung der Vertriebsleitung bei der Preisgestaltung und Erkennen von Crosssellingpotenzialen
- › Sicherstellung der ordnungsgemäßen und termingerechten Abwicklung eingehender Kundenbestellungen
- › Optimierungen von Vertriebsprozessen in enger Abstimmung mit der jeweiligen Bereichen
- › Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Produktmanagement bei Produkteinführungen und bei der strategischen Ausrichtung des Produktportfolios innerhalb des Markengeschäftes
- › Definition und Überwachen von Kennzahlen der Erfolgsmessung sowie Zusammenarbeit mit Vertriebscontrolling
- › Erstellung, Mitwirkung und Unterstützung bei Forecast und Budgetplanung
- › Proaktive Unterstützung des Ausbaus der Unternehmensaktivitäten im Bereich der Digitalisierung (eShop, EDI, VMI, etc.)
- › Mitarbeit und Leitung von Projekten in Vertrieb, Prozessgestaltung und Strategie

Ihr Profil

- › Abgeschlossenes BWL-Studium oder kaufmännische Ausbildung mit spezifischer Weiterbildung oder vergleichbare Qualifikation
- › Mehrjährige Berufserfahrung in einer Vertriebsorganisation
- › Relevante Branchenerfahrung ist ein großer Vorteil
- › Einschlägige Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern
- › Selbstständiges Arbeiten, kommunikativ und Durchsetzungsstärke, Affinität zu digitalen Tools, „hands-on“-Mentalität
- › Sehr gute MS Office Kenntnisse sowie Sicherer Umgang mit einem ERP-System
- › Kundenorientiertes und verbindliches Auftreten
- › Englisch in Wort und Schrift
- › Reisebereitschaft im Bedarfsfall

Das bieten wir

- › Sie erwarten abwechslungsreiche und vielseitige Aufgaben in einem international agierenden Unternehmen
- › Ein angenehmes, offenes Betriebsklima mit flachen Hierarchien
- › Ein zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld, das durch Teamarbeit und kooperativen Führungsstil geprägt ist
- › Nach einer gründlichen Einarbeitung arbeiten Sie selbständig in einem leistungsstarken Team
- › Verantwortungsvolle und interessante Tätigkeit mit ausreichend Freiraum bei der Gestaltung Ihrer Arbeit
- › Leistungsgerechte Bezahlung

Wenn Sie diese Tätigkeit als Herausforderung ansehen und sich in einem expandierenden und innovativen Unternehmen engagieren möchten, freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung ausschließlich per mail im pdf-Format an:

HR.Application@tremco-illbruck.com

Kontakt

tremco illbruck Produktion GmbH
 Werner-Haepf-Str. 1
 92439 Bodenwöhr
HR.Application@tremco-illbruck.com
www.tremco-illbruck.com