



Unser Klient - ein Familienunternehmen in der 5. Generation - ist mit über 1.200 Mitarbeitern und über 200 Millionen Euro Umsatz der größte Hersteller seiner Branche in Europa sowie eines der führenden Unternehmen weltweit. Das Maschinenbauunternehmen produziert in Deutschland, Indien und China. Durch die Tochtergesellschaften in Europa, Amerika, dem Nahen Osten und Asien ist es sehr international geprägt.

Zur Unterstützung der Vertriebsabteilung in der Firmenzentrale in Hamburg suchen wir Sie als

Head of Inside Sales (m/w/d) Leiter Vertriebsinnendienst

Ihre Aufgaben

- › Steuerung und Priorisierung der Bearbeitung von eingehenden technischen Anfragen und Aufträgen
- › Kontinuierliche Weiterentwicklung der Prozesse und Abläufe im Vertriebsinnendienst (Backoffice)
- › Fachliche und disziplinarische Führung eines Teams mit ca. 20 Mitarbeiter*innen
- › Mitarbeiter*innenbindung und-entwicklung durch unterstützende wie auch wertschätzende Gespräche
- › Erstellung und Analyse von Auswertungen und Reporting zur Verbesserung der Leistung
- › Planung und Umsetzung von Maßnahmen zur Sicherstellung der Vertriebsziele anhand von Kennzahlen

Ihr Profil

- › Abgeschlossenes Studium z.B. im Bereich Maschinenbau oder Betriebswirtschaft, z.B. Wirtschaftsingenieur
- › Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten
- › Erfahrung in der effektiven Führung von Teams, Vertriebsplanung und Marktentwicklung
- › Kenntnisse im Bereich Weiterentwicklung von Vertriebsprozessen und Kundenberatung
- › Ausgeprägtes dienstleistungsorientiertes Denken und hohe Kommunikationsfähigkeit
- › Strukturierte, ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise

Unser Klient bietet

- › Gezielte und individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten in einem Familienunternehmen
- › Flache Hierarchien in professionellem und interkulturell geprägtem Unternehmensumfeld
- › Arbeiten mit modernsten EDV-Anwendungen und den neuesten Ansätzen im Bereich KI
- › Attraktive Aufgaben spannende Projekte bzw. Möglichkeiten eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- › Flexible Arbeitszeiten, Gleittage, bis zu 40 % mobiles Arbeiten sowie 30 Tag Urlaub
- › Angenehmes Betriebsklima und ein Miteinander das von Offenheit und Vertrauen geprägt ist

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **24063**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 431 647 344 98

Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7
D-63868 Großwallstadt
Telefon +49 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit über 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung. (*BDU-geprüft)