

Leitung Sales Management (m/w/d)

Industrieller Customer Service-Bereich

Graz

von 4.500 bis 6.000 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Für unseren renommierten Kunden in Graz im Industriebereich suchen wir aktuell eine*n engagierte*n und erfahrene*n Leitung Sales Management im industriellen Customer Service-Bereich, zum sofortigen bzw. baldigen Eintritt (Direktanstellung beim Kunden).

In dieser strategischen Position verantworten Sie die Weiterentwicklung unseres globalen Servicegeschäfts und gestalten innovative Servicekonzepte für unsere weltweit installierten Anlagen. Sie führen ein internationales Expert*innenteam, harmonisieren Prozesse und Standards und unterstützen Vertrieb und Projektteams weltweit. Dabei prägen Sie die strategische Ausrichtung und sichern den nachhaltigen Erfolg unseres Customer-Service-Bereichs

Wenn Sie über fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how verfügen, eine Bilanzbuchhalter-Prüfung mitbringen und gerne strukturiert und selbständig arbeiten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Lassen Sie uns über Ihre und unsere Möglichkeiten für Sie reden und nutzen auch Sie unser Netzwerk!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Leitung, Weiterentwicklung und Coaching eines internationalen Teams für Servicekonzeption, Kalkulation, Vertrieb und Vertragsmanagement
- Entwicklung wettbewerbsfähiger, kundenzentrierter Servicekonzepte und Unterstützung der internationalen Vertriebs- und Projektteams
- Optimierung und Harmonisierung globaler Serviceprozesse, Tools und Standards
- Strategische Planung, Budgetierung und Steuerung des Customer-Service-Bereichs
- Entwicklung, Implementierung und weltweiter Rollout von Trainingsprogrammen für regionale Teams
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen zur Sicherstellung effizienter Angebots- und Serviceprozesse

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene höhere Ausbildung (Studium)
- Einschlägige Berufserfahrung im technischen Umfeld sowie nachweisliche Führungserfahrung
- Vorzugsweise Erfahrung in der Intralogistik
- Fundierte Kenntnisse im Sales Management und Customer Relationship Management
- Erfahrung im Verkauf komplexer B2B-Produkte und Services
- Sicheres Verständnis von Kalkulation, Kosten-Nutzen-Analyse und Kundennutzen
- Hohe Belastbarkeit, Resilienz und strategisches Denkvermögen
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Das sind die Perspektiven

- Individuell auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen ausgerichtete Aus- und Weiterbildungen
- Strukturiertes Onboarding mit Mentoring
- Flexible Arbeitszeiten und HO-Option
- Umfassendes Gesundheitsmanagement und Essenszuschuss
- Regelmäßige Firmenevents
- Attraktive Mitarbeitervorteile und -rabatte
- Gute öffentliche Anbindung und kostenlose Parkplätze

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt zwischen 4.500 und 6.000 Euro. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CAROLINE JAGER

Puzzle-Meisterin – Ich kombiniere Puzzleteile zu einem beeindruckenden Gesamtbild und finde die perfekten Kandidat*innen für unser Team.

E-MAIL

jager@ivm.at

TELEFON

+43 (316) 406226-44