

### Teamleiter Verkauf (w/m)

**Unternehmen:** Internationales Stahlhandelsunternehmen

**Einsatzort:** **Baden-Württemberg**

- Kernaufgaben:**
- ▶ Verantwortlich für die Verteilung der Aufgaben im zu führenden Team.
  - ▶ Abstimmung der Außendiensttätigkeiten mit den Kollegen.
  - ▶ Analyse und strategische Ausrichtung der Kundenakquisition und Kundenentwicklung sowie deren Bewertung.
  - ▶ Überprüfung und ggf. Anpassung der Kundenpriorisierung in Absprache mit dem Abteilungsleiter.
  - ▶ Verfolgung der ausgegebenen Angebote, Dokumentation der Ergebnisse sowie entsprechender Auswertungen.
  - ▶ Kontrolle geplanter und realisierter Umsatzzahlen und Klärung offener Positionen mit den Kunden.
  - ▶ Führung und Moderation der entsprechenden Teambesprechungen.
  - ▶ Prüfung der Bonusvereinbarungen und im Bedarfsfall Initiierung der Aktualisierungen.

**Berufserfahrung:** Eine mindestens fünfjährige Berufspraxis als Verkäufer, Account Manager oder Einkäufer (mit Vertriebsaffinität) ist ein „must“. Kenntnisse über die Arbeitsweisen eines (Stahl-) Handelsunternehmens sind gerne gesehen. Know-how in MS-Project und Navision sind von Vorteil.

**Sprachkenntnisse:** Verhandlungssichere Deutschkenntnisse erforderlich und kommunikationssichere Englischkenntnisse wünschenswert.