

Teamleiter Verkauf (w/m/d)

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.