



ystral ist ein stark wachsendes, inhabergeführtes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau mit über 240 Mitarbeitern. Für unterschiedlichste Branchen projektieren, konstruieren und fertigen wir mit Herzblut und vollem Engagement

durchdachte Misch-, Dispergier- und Pulverbenetzungsmaschinen sowie Prozessanlagen für unsere Kunden. Unsere Technologien werden weltweit von mittelständischen Unternehmen wie auch großen Konzernen eingesetzt.

Werden Sie Teil unserer Denkfabrik für Verfahrenstechnik und bringen Sie sich ein als: **Abteilungsleiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)**

IHRE AUFGABEN

- In dieser Funktion wirken Sie aktiv am weiteren Wachstum des Unternehmens mit, indem Sie die bestehenden Abteilungsfunktionen und -strukturen auf den Prüfstand stellen und im Sinne der Unternehmensstrategie nachhaltig weiterentwickeln
- Eine zentrale Rolle spielen dabei die Entwicklung, der Aufbau und die Implementierung eines kundenzentrierten und zukunftsfähigen Angebots- und Auftragsabwicklungsprozesses im internationalen Umfeld
- Ihre operative Erfahrung bringen Sie im Rahmen der kaufmännischen Vertragsgestaltung und Verhandlung bei komplexen Projekten im In- und Ausland ein
- Sie implementieren eine einheitliche Preispolitik und stellen deren Einhaltung sicher
- Sie bauen ein aussagekräftiges und modernes Vertriebscontrolling auf und stellen die Qualität der Vertriebsdaten sicher
- Sie unterstützen bei der kontinuierlichen Anpassung des ERP Systems sowie beim Aufbau eines CRM Systems
- Sie planen das Budget und die Ressourcen für diese Aufgaben und zeichnen für die Führung von 15 Mitarbeitern verantwortlich

IHRE CHANCE

Verbinden Sie Ihre fachliche und persönliche Entwicklung mit unserem Wachstum. Wir schenken unseren Kollegen von Anfang an Vertrauen und Freiraum in der Umsetzung ihrer Aufgaben und bieten ihnen die Chance Verantwortung zu übernehmen. Auf die fachkundige sowie wohlwollende Unterstützung und Zusammenarbeit untereinander können Sie bauen. Wir freuen uns über Sie als neuen Kollegen, der sich in unserer familiären Unternehmenskultur initiativ einbringt und die Aufgaben zu seinen Aufgaben macht.

Sämtliche Formulierungen in dieser Stellenanzeige beziehen sich auf alle Geschlechter.

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder über einen Studienabschluss mit Schwerpunkt Organisation/Vertrieb
- Sie haben mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb bzw. in der Büroorganisation, idealerweise im Bereich technische Investitionsgüter (B2B)
- Es gelingt Ihnen Sachverhalte logisch und strukturiert zu erfassen, selbstständig passende Maßnahmen abzuleiten und umzusetzen
- Dabei können Sie fehlende Strukturen und Prozesse in einem dynamischen Umfeld durch Ihr Handeln ausgleichen und gleichzeitig aufbauen
- Sie entscheiden verantwortungsvoll, konsequent, vorhersehbar und im Sinne der Unternehmung
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung und kommunizieren sicher
- Mit viel Fingerspitzengefühl und interkulturellem Verständnis bewegen Sie sich auch im internationalen Umfeld sicher
- Sie besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute ERP-Kenntnisse, idealerweise im Umgang mit InforCom, runden Ihre Kenntnisse ab

110% ÜBEREINSTIMMUNG?

Sie finden sich in der Aufgabenstellung und unserer Unternehmenskultur wieder? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen, gerne per E-Mail, an unsere Personalabteilung zu Händen von Cornelia Winschiers:

bewerbung@ystral.de

Ystral
110% MIXING SOLUTIONS

