

HIER IST MEINE ZUKUNFT

Sie bilden eine wichtige Schnittstelle zwischen dem Vertriebsteam und dem Vertriebsvorstand. Durch Ihr breites Spektrum an Fähigkeiten können Sie erfolgreich in Ihrer Position agieren. Und tragen damit in Ihrer Rolle zur Erreichung der Vertriebsziele und zur Steigerung des Vertriebs Erfolges für unser führendes Großhandelsunternehmen im Kachelofen- und Luftheizungsbau bei.

HIER KOMME ICH WEITER.

Wir suchen Sie für unsere Zentrale in **Stuttgart** als

Referent des Vorstandes Vertrieb (m/w/d)

AUFGABEN, DIE SIE TATKRÄFTIG ANGEHEN

- Entscheidungsunterlagen und Präsentationen, in Abstimmung mit dem Vorstand, inhaltlich als auch textlich vorbereiten
- Vertriebsdaten analysieren und daraus Handlungsempfehlungen ableiten
- Vertriebsprojekte koordinieren und organisieren
- Bei der konzeptionellen Ausarbeitung und Entwicklung von Vertriebsstrategien unterstützen, verständliche Präsentationen erstellen
- Vertriebsaktivitäten überwachen und kontrollieren
- Sich selbstständig in projekt- und produktbezogene Fachthemen einarbeiten
- Sonderprojekte mit wechselnden Aufgabenstellungen bearbeiten
- Vor- und Nachbereitung von Terminen
- Bei Reiseplanungen unterstützen
- Für Vorgangsalagen sorgen und Vorgänge archivieren

IHRE QUALIFIKATION

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, ergänzt um eine einschlägige Weiterbildung oder ein Studium, idealerweise mit Schwerpunktsetzung (international) Management / Betriebswirtschaftslehre / Wirtschaftsinformatik / Wirtschaftsingenieur / Vertrieb oder ähnliche Fachrichtung
- Sicherer Umgang mit IT Anwendungen (SAP S4/HANA, Office Anwendungen, CRM durch Studium oder Arbeitserfahrung)
- Erfahrung zur Erarbeitung von Konzepten und Entscheidungsvorlagen
- Verständnis für Geschäftsprozesse sowie die Fähigkeit, komplexe Projekte zu koordinieren
- Hohes Maß an Lern- und Leistungsbereitschaft
- Absolute Diskretion, äußerste Zuverlässigkeit und gutes Organisationsgeschick
- Empathisches Auftreten sowie eine positive, kollegiale Einstellung
- gewisse Flexibilität und Bereitschaft zu Dienstreisen (Meetings oder andere geschäftliche Termine) in moderatem Umfang, überwiegend national
- Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung in den Bereichen Assistenz, Controlling, Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, fundierte Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Vertriebsmanagement

DAS BIETEN WIR

- Festanstellung in Vollzeit bei einem sehr erfolgreichen mittelständischen Großhandelsunternehmen (ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber seit 2021)
- Attraktive Vergütung, soziale Leistungen, betriebliche Altersvorsorge sowie eine 24-Stunden-Unfallversicherung
- Systematische, qualifizierte Einarbeitung on the Job
- Eine kollegiale Arbeitsatmosphäre, ein angenehmes Arbeitsumfeld
- Modern gestaltete Büroräume
- Mobiles Arbeiten möglich (1 Tag pro Woche)
- Kostenfreies Deutschland-Job-Ticket
- Erforderliche Umzugskosten erstatten wir
- Weiterbildungsunterstützung
- Möglichkeit zum Dienstfahrradleasing

Wir legen großen Wert auf eine gute Unternehmenskultur und ein harmonisches Miteinander im Team.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die wir absolut vertraulich behandeln. Bitte schicken Sie uns Ihren Lebenslauf und relevante Zeugnisse – auf ein Anschreiben können Sie gerne verzichten.

Weitere
Informationen:



Hagos eG
Personalleitung, Frau Jeromin
Industriestraße 62
70565 Stuttgart
bewerbungen@hagos.de
Telefon 0711 78805-7041
www.hagos.de

