

Teamleiter Vertrieb (m/w/d)

Was Du bei uns bewegen kannst

- Du trägst fachliche und personelle Verantwortung für unsere Abteilungen Vertrieb und Vertriebsunterstützung
- Du verbesserst laufend, gemeinsam mit Deinem Team das Management unserer Kundenbeziehungen und -interaktionen
- Du steuerst unsere Dienstleister in den Bereichen Ticketing, Telefonie und Callcenter
- Du berätst Kaufinteressenten fachlich zu unseren Produkten u. a. aus den Bereichen Kaminofen, Schornstein oder Speicher
- Du verbesserst unsere Abläufe im Vertrieb und unterstützt maßgeblich die Entwicklung und Umsetzung unserer Vertriebsstrategie
- Du unterstützt Deine Teammitglieder mit Feedback zur Verbesserung ihrer Beratungsleistung und bei der Einhaltung unserer hohen Qualitätsstandards
- Du kalkulierst Angebote, besprichst sie mit unseren Kunden und validierst die Angebote Deiner Teammitglieder

Was wir Dir bieten

- Eine Führungsrolle in einem innovativen und schnell wachsenden E-Commerce-Unternehmen
- Direkte, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unserer Geschäftsführung
- Ein spannendes, abwechslungsreiches und gleichzeitig herausforderndes Aufgabenumfeld
- Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich der regenerativen Wärmeerzeugung sowie Teamführung
- Arbeit in einem dynamischen und hoch motivierten Team
- Ein freundschaftliches und lockeres Arbeitsklima mit gelebter Du-Kultur und flachen Hierarchien
- Regelmäßige Firmen-Events
- Wöchentlich frische Obstlieferung und kostenfreie Getränke

Was Du mitbringst

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder einen Hochschulabschluss im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Key Account, Business Development oder Kundenservice
- Du bist ein Vordenker in den Themenbereichen Kundengewinnung, Kundenentwicklung und Kundenzufriedenheit
- Du arbeitest gern im Team und hast ein gutes Gespür für Mitarbeiterführung
- Du hast eine starke Umsetzungsmentalität und packst selbst mit an, wenn es darauf ankommt
- Du denkst kundenorientiert und unternehmerisch
- Du kommunizierst klar und deutlich und kannst Deine Standpunkte gegenüber anderen durchsetzungsstark vertreten
- Du hast Erfahrung im Umgang mit Ticket- und Call Center Systemen
- Du verfügst über sehr gute MS-Office-Kenntnisse

Start Anstellung

ab sofort

Arbeitszeiten

40 Wochenstunden, Vollzeit

Arbeitsort

Trompeterstr. 1, 01069, Dresden

Beschreibung

Arbeiten vor Ort

Erfahrung

Berufserfahrene

Arbeitgeber

ofenseite

Wer wir sind

Du brennst für die digitale Zukunft oder die Energiewende? Dann bist Du genau richtig bei uns. Unser Online-Portal ofenseite ist einer der führenden Anbieter für regenerative Wärmezeugung im deutschsprachigen Raum. Wir vertreiben Kaminöfen, Solaranlagen, Schornsteinsysteme und Speichertechnik. Als Online-Fachhändler arbeiten wir jeden Tag mit Leidenschaft an der Verbesserung der Einkaufserfahrung unserer Kunden. Für unser weiteres Wachstum suchen wir zusätzliche Unterstützung für unser dynamisches und motiviertes Team an unserem Standort im Zentrum von Dresden.

Wie Du Dich bei uns bewirbst

Wir haben Dein Interesse geweckt?

Bewirb Dich mit Anschreiben, Lebenslauf sowie Abschluss- und Arbeitszeugnissen. Bei Fragen kannst Du uns gern telefonisch unter 035055-6900423 oder per Mail an bewerbung@ofenseite.com kontaktieren. Deine Ansprechpartnerin ist Monique Dießner.

Wir freuen uns auf Dich und Deine Bewerbung!