

KNOW-HOW PROFIL

B2B-Vertrieb

Führen von Vertriebsteams in mittelständisch geprägten Unternehmen mit 10 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst

Entwickeln von Kunden und Märkten durch Key-Account-Management und After-Sales-Service

Sicherstellen anspruchsvoller Vertriebsziele durch Budget- und Absatzplanung; klare Zielsetzung; regelmäßigen Soll-Ist-Vergleich; frühzeitiges Einleiten zielführender Maßnahmen

Kalkulieren, Festlegen und Durchsetzen von deckungsbeitragssichernden Preisen und Preisstaffeln

Vertreiben von Montage- und Befestigungsmaterial, chemisch-technischen Produkten, Möbel- und Baubeschlägen, Werkzeugen, Bevorratungs- und Entnahmesystemen sowie Arbeitsschutz durch gezielte Solution Selling an Nutzer im Bereich Maschinenbau, Anlagenbau und Automotive

Einkauf

Verantworten des Einkaufs für mittelständisch geprägte Produktions- oder Handelsunternehmen

Schaffen von Kosten- und Vermarktungsvorteilen durch gezielte Lieferantenauswahl; konsequente Preisverhandlung; optimale Verbrauchsplanung und Lagerhaltung

Ausschöpfen von Kostenvorteilen durch sinnvolle Make-Or-Buy Entscheidungen

Projektmanagement

Konzipieren und Leiten von Projekten im Bereich Produktentwicklung; Sortimentserweiterung; Prozessverbesserung und Datenverarbeitung

Sicherstellen der quantitativen und qualitativen Projektziele durch klare Zielsetzung; Zusammenstellen und Führen leistungsfähiger Projektteams; Kontrolle über Milestones

Organisation

Konzipieren und Einführen nachhaltig leistungsfähiger Arbeitsabläufe und Kommunikationswege, IT-Systeme in mittelständischen Unternehmen der Branchen Metallverarbeitung, Medien und Theater; Entwicklung leistungsfähiger Datenbanken auf SQL – Basis zum Managen komplexer Kundenaufträge und Beschaffungsvorgänge; Sicherstellen der Funktionsfähigkeit der IT-Systeme als Datenbankbeauftragter; professionelles Erstellen von Vertriebsplanungen, Kalkulationen, Angeboten, Auswertungen, S-Verweisen und Pivot-Tabellen auf Basis von Excel



IPSER

Wir bewerben Sie!



IPSER öffnet Ihnen die Tür zum ‚verdeckten Stellenmarkt‘.

Nie davon gehört?

60 % aller Arbeitsplätze werden ohne Ausschreibung vergeben. Das ist der ‚verdeckte Stellenmarkt‘.

Wir zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie durch eine Zusammenarbeit mit IPSER haben, um einen neuen Job zu finden.

Klicken Sie hier!

Sichern Sie sich Ihren Erfolg

