



AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

KREBS Consulting – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

KREBS Consulting

stellv. Teamleiter Customer Service (m/w)

Firmenprofil

Mehr als 2.700 hoch motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 50 Ländern machen mit ihrer Leistung unseren Mandanten zu dem, was er heute ist: zu Europas Marktführer im Vertrieb von Qualitätswerkzeugen und zu einem der attraktivsten und zugleich anspruchsvollsten Arbeitgeber unserer Branche. Das gesunde Wachstum spiegelt sich unter anderem im weltweiten Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Euro in 2017 wider. Zur Verstärkung des Teams in München suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen stellv. Teamleiter Customer Service Angebote.

Aufgabengebiet

- ◆ Als stellv. Teamleiter arbeiten Sie im Bereich Angebotserstellung auf Basis von Kundenanforderungen aktiv mit.
- ◆ Sie beraten und betreuen in enger Zusammenarbeit mit den jeweiligen ADM einen definierten Kundenstamm.
- ◆ Sie klären selbstständig technische Produkt- und Serviceanfragen und arbeiten eng mit den Fachbereichen zusammen.
- ◆ Zudem erstellen Sie kundenspezifische Preisdateien in MS-Excel.
- ◆ Neben Ihrer Tätigkeit unterstützen Sie den Teamleiter Customer Service bei anfallenden Aufgaben im Tagesgeschäft.
- ◆ Überprüfung und kontinuierliche Weiterentwicklung der Prozesse zur gesamtheitlichen Leistungssteigerung.
- ◆ Optimale Zuweisung der Aufgaben und der Ressourcen, um den Erfolg des Teams sicherzustellen.

Anforderungsprofil

- ◆ Als Idealkandidat (m/w) haben Sie eine abgeschlossene technische Ausbildung mit kaufmännischen Kenntnissen.
- ◆ Zudem konnten Sie bereits Berufserfahrung in der Angebotserstellung und im technischen Vertrieb sammeln.
- ◆ Sie überzeugen mit einer hohen Kunden- und Serviceorientierung sowie einer engagierten Arbeitsweise.
- ◆ Ihr Umgang mit MS Office ist sicher und Sie bringen SAP Kenntnisse mit.
- ◆ Idealerweise verfügen Sie über Branchenkenntnisse im Umfeld der Werkzeugbranche.
- ◆ Herausragende Qualitäten zur Priorisierung von Aufgaben und eine lösungsorientierte Vorgehensweise.
- ◆ Erste Führungserfahrung wünschenswert.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter info@krebs-consulting.com Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 20-17062, sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder www.krebs-consulting.com