

Marktführer sucht Teamleiter mit Führungsqualitäten

Unser Mandant, Nespresso Deutschland, ist der weltweite Pionier und Marktführer im Bereich des portionierten Spitzenkaffees und steht für exzellenten Kaffeegenuss. Dank der langen Erfahrung und stetigen Leidenschaft ist Nespresso zum Markenzeichen für perfekten Kaffee geworden. Mit Hauptsitz im schweizerischen Lausanne, agiert Nespresso in über 50 Ländern und beschäftigt mehr als 5.500 Mitarbeiter. Ende 2010 betrieb Nespresso ein globales Retail-Netzwerk mit 215 exklusiven Boutiquen. Das Unternehmen erzielte in 2010 einen Jahresumsatz von mehr als 3 Milliarden Schweizer Franken und verzeichnet seit dem Jahr 2000 eine durchschnittliche Wachstumsrate von 30 Prozent. Mit der Nespresso Trilogie aus den weltweit besten Grand Cru-Kaffees, perfekt portioniert, modernen und einfach zu bedienenden Maschinen und dem exklusiven und persönlichen Kundenservicekonzept, dem Nespresso Club, verbindet das Unternehmen höchste Qualität mit einem Maximum an Komfort. Das perfekte Nespresso Kaffee-Erlebnis entsteht aber nicht nur durch diese Trilogie, sondern basiert im B2B-Bereich genauso auf dem eigens für die Spitzengastronomie entwickelten Kaffee-Codex und dem Nespresso Coffee Sommelier™ Programm. Mit diesen Zusatz-Benefits erreicht Nespresso, dass die weltweit führenden Sommeliers und Küchenchefs, umfassend geschult werden und den Kaffee optimal in das gastronomische Gesamterlebnis der Endverbraucher integrieren können. Die speziell für den professionellen Einsatz entwickelten Nespresso Kapseln sind hermetisch versiegelt, wodurch der frisch geröstete und gemahlene Kaffee seine Qualität und Frische bis zur Zubereitung bewahrt – und sich das einzigartige Aroma in der Tasse entfaltet.

Zur Verstärkung des Nespresso Sales Support Teams, suchen wir für den Divisionsbereich B2B einen

Teamleiter / Sales Support Manager (m/w) (Düsseldorf)

Hierum geht es:

- Disziplinarische und fachliche Führung des Nespresso Sales Assistant Teams
- Steuerung der Sales Assistant hinsichtlich Reporting und Wahrung der Qualitätsstandards
- Einhaltung und Optimierung der Ablaufprozesse
- Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Vertriebsinnen- und Außendienst
- Gewährleistung und Optimierung der Arbeitsabläufe und des Schnittstellenmanagements
- Motivieren des Sales Assistant Teams
- Sicherstellung der optimalen Betreuung des Außendienstes
- Erstellung und Sicherstellung von statistischen und projektspezifischen Auswertungen
- Kontrolle des Teams hinsichtlich der Einhaltung von KPI´s und internen Richtlinien

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige erfolgreiche Führung von Mitarbeitern im Direktvertriebsinnendienst
- Ausgeprägte Servicementalität, sowie Spaß an einer qualitativ hochwertigen Beratung
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten, sowie Freude am freundlichen Umgang mit Kunden
- Teamplayer Fähigkeiten und Flexibilität, wie auch pro-aktives Handeln und Engagement
- Hohes Durchsetzungsvermögen und die Fähigkeit Menschen zu begeistern
- Prozessgesteuerte Denkweise kombiniert mit einem hohen Maß an Ziel-/Detailorientiertheit
- Hohe Stressresistenz sowie ausgeprägte Fähigkeiten im Konfliktmanagement
- Gutes Zeit- und Selbstmanagement gepaart mit hoher Belastbarkeit
- Affinität zu Produkten des Premium-/Luxussegmentes
- Sehr gute Englisch- und MS Office-Kenntnisse

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann überzeugen Sie uns mit Ihrem aussagekräftigen, individuellen und informativen Anschreiben. Lassen Sie uns Ihre Gründe und Motivation wissen, weshalb Sie sich für die Tätigkeit als Teamleiter / Sales Support Manager (m/w) bewerben. Wir bitten Sie Ihre Unterlagen per E-Mail mit Ihrem Lebenslauf und Zeugnissen (max. 2 MB) an folgende Adresse zu schicken:

timo.kronauer@revenue-maker.de

Die vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sichern wir Ihnen uneingeschränkt zu.

**REVENUE MAKER**
sales on demand