



Die zur Berlac Group zählende Berlac AG ist seit mehr als 90 Jahren auf die Entwicklung und den Vertrieb von hochwertigen Spritzlacksystemen und Druckfarben für Produkte weltweit renommierter Markenhersteller spezialisiert. Mit innovativen Nischenlösungen für die Uhren-, Brillen-, Automobil- und die designorientierte Konsumgüterindustrie ist Berlac zum Synonym für höchste Qualität geworden und zählt heute zu den weltweit führenden Unternehmen innerhalb der Branche. Rund 90 Mitarbeitende an den Standorten Sissach, Hongkong und Shenzhen (China) erwirtschaften einen Umsatz von >28 Mio. CHF.

Leiter/-in Customer & Sales Services

über die Standorte Sissach (BL) und Buchs (AG)

In dieser anspruchsvollen und sehr breit angelegten Führungs-Position tragen Sie die standortüberspannende Verantwortung für den sehr relevanten Bereich Kundenservice, bestehend aus den Teams:

- Customer Service (selbständige Auftragsabwicklung vom Bestelleingang bis zum Versand einschliesslich der Erstellung von Liefer-, Rechnungs-, Versand-, Ausfuhr- und Zolldokumenten)
- Sales Service (Unterstützung der Sales Manager, u.a. durch das Aufbereiten und Nachbearbeiten von Angeboten, das Handling von Reklamationen, die Administration und Verwaltung des Kundenportfolios, die Aufnahme und Pflege von Artikel- und Kundendaten, das Zusammenstellen und Versenden von technischen und werblichen Dokumenten sowie das aktive Generieren von Sales Leads)

Ihre Aufgaben im Einzelnen:

- Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Führung der Teamleiter.
- Sie sind verantwortlich für die Weiterentwicklung der relevanten Kompetenzen Ihrer Teams und stellen deren Förderung und Weiterbildung sicher.
- Sie erarbeiten und implementieren reibungslose und effiziente Abläufe im Sinne eines maximalen Kundennutzens.
- Sie nutzen Methoden zur Teambildung, gehen souverän mit Konflikten um und zeigen Ihren Teams positive Lösungen auf.
- Sie berichten an den geschäftsführenden Leiter Vertrieb & Marketing und unterstützen diesen zusammen mit Ihren Teams sowohl koordinativ als auch bei Projekten, u.a. Pricing, CRM, Prozesse, Tools, Events).
- Sie agieren als Key User bei der Betreuung unseres CRM Systems.

Ihr Erfahrungs- und Persönlichkeitsprofil:

- Ihre Arbeitsweise zeichnet sich durch Eigeninitiative, Teamfähigkeit, Engagement aus.
- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung im Bereich Export, idealerweise in einem Unternehmen der chemisch-technischen Industrie, davon mindestens 5 Jahre ausgewiesene Führungserfahrung.
- Sie besitzen fundierte Kenntnisse in zollrechtlichen Fragen und sind über alle für die Aufgabe erforderlichen gesetzlichen Bestimmungen im Bild, vorzugsweise auch zum Versand von Gefahrgut.
- Sie überzeugen durch sicheres Auftreten und eine offene Kommunikation, eine respektvolle, wertschätzende und hilfsbereite Grundhaltung, hohes Dienstleistungsverständnis und Prozessdenken sowie eine ausgeprägt konzeptionelle und vernetzte Denkweise.
- Ihr Führungsstil ist zielorientiert und motivierend durch anspruchsvolle und nachvollziehbare Ziele. Sie sehen Ihre primäre Rolle in der Vorbildfunktion und geben Ihren Teamleitern und Teams Verantwortung und Handlungsspielraum.
- Ihr Deutsch und Englisch sind auf sehr gutem mündlichem und schriftlichem Niveau; Französisch und weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil.
- Gefestigte MS Office Kenntnisse und der vertiefte Umgang mit CRM Systemen ist für Sie selbstverständlich.

Wenn Sie interessiert sind, ein wichtiger Teil eines starken Teams zu werden und Ihre berufliche Zukunft in einem spannenden und dynamischen Arbeitsumfeld zu gestalten, dann freut sich Herr Alexander Marco Shibli, geschäftsführender Leiter Vertrieb & Marketing auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per Mail an Marco.Shibli@berlac.ch. Für telefonische Auskünfte steht er Ihnen gerne unter der Telefonnummer +41 61 976 90 10 zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!