



**proceq**

**Challenge. Disruption. Teamwork.**

## Teamleitung Vertriebsinnendienst (100%)

Wir sind ein schnell wachsendes, international tätiges Unternehmen.

Wir stellen eine stark-innovative Präsenz unserer Marke sicher.

Wir testen, lernen, optimieren ...

... und suchen nach Verstärkung! Sind Sie interessiert an einer spannenden und abwechslungsreichen Stelle in unserem dynamischen Verkaufsteam?

### Das erwartet Sie

#### Teamleitung / übergeordnete Aufgaben:

- Fachliche und Personelle Leitung des Teams mit derzeit 4 Mitarbeitern
- Zentraler Ansprechpartner für SAP Prozessfragen (SAP Power User)
- Weiterentwicklung der Ablaufprozesse im Vertriebsinnendienst
- Mitarbeit bei der Einführung eines neuen CRM Systems
- Erstellung relevanter Berichte für das Management
- Pflege und Weiterentwicklung der globalen der Preislisten
- Exportkontrollverantwortlicher

#### Aktive Koordination der Angebots- und Auftragsabwicklung:

- Bearbeitung kommerzieller Anfragen und Angebotserstellung zusammen mit dem Vertriebsaussendienst und der Reparatur- und Service Abteilung
- Export- und Auftragsabwicklung, Sicherstellung termingerechter Lieferungen
- Kontrolle von Kundenbonität und Kreditlimiten, Sicherstellung rechtzeitiger Zahlungseingänge

#### Kundensupport im Sinne von „Customer Ownership“:

- Rege Kundenkommunikation, umgehende Bearbeitung eingehender technischer und kommerzieller Anfragen und Korrespondenz
- Entgegennahme von Supportanfragen und Reklamationen
- Einhaltung der Qualitäts- und Terminziele im Sinne der Kundenzufriedenheit

#### Weitergehende Aufgaben:

- Entgegennahme von Telefonaten
- Pflege von Geschäftspartnerdaten, Archivierung und Ablage
- Mithilfe bei Organisation diverser Events
- Unterstützung des Verkaufsteams auf Messen

### Sie bringen mit

- Kaufmännische Ausbildung mit Vertriebserfahrung im Innendienst und Export
- Interesse an innovativen technischen Produkten
- Gute EDV-Kenntnisse, insbesondere SAP B1, eTrans und MS Office
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse unbedingt erforderlich, Kenntnisse weiterer Sprachen sehr wünschenswert
- Kundenorientiert, kommunikativ, teamfähig, selbstständig, belastbar

### Auf was Sie sich freuen können

- Ein vielfältiges, wachsendes Team von über 30 Nationalitäten und ein globales Netzwerk von Lieferanten, Partnern und Kunden aus allen Branchen
- Eine mutige Strategie und eine erfolgreiche Unternehmenskultur, die unsere Branche mit disruptiven, digitalen Innovationen prägt, was sich in unserem zweistelligen Umsatzwachstum widerspiegelt
- Ein schnelllebiges Umfeld mit kurzen Kommunikationswegen, die Fortschritt und Lernen fördern
- Ein junges, dynamisches Verkaufsteam, welches offen für Neuerungen und Veränderungen ist
- Eine flexible Organisation, die auf Ihren Stärken in herausfordernden Aufgaben aufbaut, in denen Sie als Professional wachsen werden
- Ein neues, modernes und grosszügiges Gebäude und eine hochmoderne IT-Infrastruktur welche die Zusammenarbeit fördert

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Schicken Sie uns Ihre Bewerbung:

Katharina Esslinger, [hr-europe@proceq.com](mailto:hr-europe@proceq.com), t. +41 43 355 3828

Über uns – Proceq wurde 1954 gegründet und gehört zur Tectus-Gruppe. Proceq ist ein führender Hersteller von hochwertigen tragbaren Messgeräten. Unsere Vision ist es, die Zukunft der Screening- und Sensortechnologien zu gestalten. Wir verwenden die neuesten Technologien, um die Inspektions- und NDT-Industrie zu digitalisieren und haben unsere tragbaren Instrumente in die Cloud gebracht, um die Daten mit dem Screening Eagle von Tectus Dreamlab zu verwalten. Wir verfügen über starke F&E-Teams in der Schweiz und in Singapur sowie über Vertriebsgesellschaften in Brasilien, den Vereinigten Staaten von Amerika, Grossbritannien, Russland, den Vereinigten Arabischen Emiraten, China und Singapur.

Für weitere Informationen: [www.proceq.com](http://www.proceq.com) | [www.screeningeagle.com](http://www.screeningeagle.com)

