

«Hier trägt
jeder Auftrag
meine
Handschrift.»



KI-generiertes Symbolbild

Teamleiterin Vertriebsinnendienst. (m/w/d)

Sales Operations · Auftragsabwicklung · Prozessdigitalisierung.

Standort Rheinfelden (Baden, DE).

Wir sind ein Hidden Champion an der Schweizer Grenze, spezialisiert auf zukunftsweisende Lager-, Transport- und Prozessbehälter aus Edelstahl für die Pharma-, Chemie-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie. Als typisches KMU sind wir mit 90 Mitarbeitenden Teil der seit über 125 Jahren familiengeführten Müller Group, die an Standorten in der Schweiz und Deutschland mehr als 400 Mitarbeitende beschäftigt.

Die Schaltzentrale unseres Vertriebs

Bei Ihnen laufen die Fäden zwischen Kunden, Außendienst und den internen Schnittstellen Technik, Fertigung und Finanzen zusammen. Zu Ihrem Team gehören derzeit zwei technische Vertriebsmitarbeiter, die Angebote ausarbeiten, und vier Kolleginnen und Kollegen im Sales Support, die Aufträge, Faktura und Zoll abwickeln.

Der Kunde steht immer an erster Stelle. Mit Ihrem Team sorgen Sie dafür, dass Anfragen schnell beantwortet, Angebote pünktlich rausgeschickt, Aufträge korrekt im ERP angelegt und Liefertermine im Blick behalten werden. Wenn es eng wird, packen Sie selbst mit an. So halten Sie dem Außendienst den Rücken frei und stehen gleichberechtigt neben dessen Teamleitung, mit der Sie gemeinsam für den Auftragseingang geradestehen.

Aus vielen Handgriffen wird ein Prozess

Unsere Abläufe sind variantenreich, denn kaum ein Auftrag gleicht dem andern. Vom Angebot bis zur Zollabwicklung stecken noch viele einzelne Handgriffe drin. Genau hier fühlen Sie sich herausgefordert. Sie durchdringen die Prozesse, verschlanken sie und treiben die Digitalisierung voran, ob mit den Möglichkeiten unseres ERP-Systems ABAS, mit digitalen Tools oder mit KI, wo sie Nutzen bringt. Dafür bekommen Sie viel Raum zu gestalten und mit einem leistungsfähigen Sales-Operations-Team Bewährtes mit neuen Wegen zu verbinden.

Übrigens gehen unsere Behälter in die ganze Welt, an anspruchsvolle Kunden aus regulierten Branchen, die Qualität und Verlässlichkeit schätzen.

Sie kennen den Vertrieb von innen

Nach einer kaufmännischen Ausbildung mit Weiterbildung zum Fachwirt oder Betriebswirt oder einem Studium der BWL bzw. des Wirtschaftsingenieurwesens haben Sie mehrere Jahre im Vertriebsinnendienst oder Auftragsmanagement eines produzierenden Unternehmens gearbeitet, idealerweise mit technisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern. Sie bringen zwei bis drei Jahre Erfahrung in der Teamführung mit und arbeiten routiniert in ERP-Systemen, idealerweise in ABAS. In der Zoll- und Exportabwicklung kennen Sie sich aus (Incoterms, Ausfuhrverfahren) und wissen, was Digitalisierung dort auch rechtlich bedeutet. Englisch sprechen und schreiben Sie sicher.

Sie behalten auch bei vielen parallelen Aktivitäten den Überblick, setzen Prioritäten und kommunizieren verbindlich. Standards setzen Sie diplomatisch und geschickt durch. Als Prozessdenker mit Digitalisierungsaffinität macht es Ihnen Spaß, Abläufe zu optimieren und neue Technologien nutzbringend einzusetzen.

IHRE VORTEILE BEI MÜLLER DRUMTEC

- + Flache Hierarchien und kooperative Zusammenarbeit
- + Regelmäßige Schulungen und Weiterbildung
- + Attraktives Gehaltspaket mit variablem Anteil
- + 20 % Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- + Flexible Arbeitszeitgestaltung (Gleitzeitregelung)

Wir sind gespannt auf Sie!

Bei uns begegnen wir uns auf Augenhöhe über alle Ebenen hinweg. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung und sind in strategische Überlegungen eingebunden. Werden Sie Teil der Müller-Familie.

Senden Sie Ihre Bewerbung in einem einzelnen PDF-Dokument an unsere Head of HR Sonja Müller:

bewerbung.drumtec@mueller-group.com.