

Team Lead Inside Sales

Logo:

HoG_1z_1c_Orange_backgroun
d.png

Vi søger dig, der har lyst til at stå i spidsen for vores Inside Sales Team i Århus og samtidig være hands-on på telefon og mail overfor kunder og kollegaer. Du bliver Teamleder for 5 personer.

Vi er leverandør af kvalitetsværktøj til virksomheder inden for metal- og fremstillingsindustrien samt udvalgte segmenter inden for energi, vindindustri og øvrige industrivirksomheder. Med 500.000 varenumre dækker vi de fleste behov.

Dine ansvarsområder og opgaver bliver bl.a.

- Stå i spidsen for at skabe den gode kundeoplevelse både på telefon, mail, chat og andre kanaler.
- Ledelse, coaching og udvikling af vores Inside Sales team.
- Sikre høj kundetilfredshed ved løbende opfølgning på svartider, tilfredshedsmålinger, leveringstider, reklamationer etc.
- Fastlæggelse og opfølgning på afdelingens mål og indsatser.
- Håndtere kundeforespørgsler og ordrer på telefon og mail.
- Udarbejde tilbud og sikre opfølgning på disse - både egne og dit teams.
- Tæt samarbejde med og support til vores Area Sales Managers og teknikere.
- Tæt samarbejde med øvrige Hoffmann Group afdelinger udenfor Danmark. Her specielt lager og logistik.
- Sikre at alle masterdata er opdateret ved sortimentsændringer.
- Og i øvrigt være hands-on på daglige opgaver, der løses i fællesskab i et mindre team.

Din baggrund:

Du har som minimum 2 års erfaring fra en tilsvarende teamleder rolle eller tilsvarende, hvor du har haft ansvaret for et salgsteam, der har håndteret fysiske produkter - gerne af teknisk karakter. Det er nødvendigt, at du har god kommerciel erfaring og indsigt, hvor du forstår at sætte kunden først, samtidigt med, at du coacher og leder dine kollegaer. God teknisk indsigt vil være en stor fordel.

Du er stærk i den mundtlige kommunikation overfor såvel kunder som medarbejdere. Et meget højt servicegen og stort fokus på den gode kundeoplevelse er afgørende for, at du får succes i stillingen. Du har et stort overblik og er i stand til at håndtere mange opgaver uden at miste fokus.

Du går til jobbet med godt humør og en evne til at sprede arbejdsglæde omkring dig. Du taler og skriver flydende dansk og engelsk, og du trives hjemmefant i ERP og CRM systemer. Du bor i fornuftigt køreafstand fra kontoret i Århus.

Hoffmann Group tilbyder:

En spændende stilling, hvor du får mulighed for at udvikle dig fagligt og personligt i et internationalt miljø. Vi sikrer dig en grundig oplæring. Lønnen aftales individuelt efter kvalifikationer, og du indgår i vores pensionsordning.

Hvem er Hoffmann Group

Hoffmann Group beskæftiger mere end 4.000 medarbejdere i ca. 50 afdelinger i hele verden. Vores sortiment dækker ca 500.000 varenumre inden for blandt andet spåntagning, CNC-bearbejdning, måleteknik, håndværktøj, arbejdspladsindretning, personlige værnemidler (PPE), så vi kan løse de fleste behov hos vores kunder. I Danmark er vi 18 medarbejdere. Vi har vores interne salgsafdeling i Århus, og ellers arbejder de fleste af vores kollegaer ud fra hjemmekontor, så vi er tæt på kunderne. Se mere på <https://www.hoffmann-group.com/DK/da/hodk/>

Er det noget for dig?

Så glæder vi os til at læse din ansøgning. Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi

Frist:

Område / Area:

Region Midtjylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Hoffmann Danmark

Arbejdssted / Workplace:

Hoffmann Danmark

Stillingen er / the position is :

Ledig / vacant

ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.