



Für unseren Mandanten, eine etablierte Marke im Outdoor-Markt (Standort Süddeutschland) suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die passende Besetzung für die Position

Head of Sales Service (m/w/d) – Outdoor - Sport / HFT3452

Ihre Aufgaben:

- Leitung und Verantwortung des gesamten Verkaufsdienstes (disziplinarisch und fachlich)
- Laufendes Überprüfen und Verbessern der Arbeitsprozesse im Bereich CS
- Sicherstellung des EDI-Datenaustausches – EDI-Schnittstellen Monitoring
- Entwicklung und Einführung relevanter Flächencontrolling Tools (Limitplanung)
- Controlling anhand definierter KPI's (Auftragshöhe, Überhangquote, Stornoquote, WRE, Umsatz)
- Planen, steuern und überwachen sämtlicher CS-Aufgaben (Kundenauftragserfassung inkl. Vorbereitungsarbeiten, Belieferungsplanung und Auslösung der Lieferungen)
- Laufende Backlogkontrolle; Zuteilungen der Fixorders und Vermeidung von Auftragsrückständen
- Wöchentliche Kontrolle von etwaigen Warengutschriften und Klärung von Differenzen in enger Abstimmung mit der Buchhaltung, ggf. Anpassung im ERP
- Steuerung des Replenishments bzw. deren Parameter (Min/Max-Mengen, Renner-Penner)
- Durchführung oder Steuerung aller relevanten Buchungen innerhalb des Warenwirtschaftssystems
- Koordination Saison-Retouren, sowie Unterstützung bei den Jahresinventuren
- Kontrolle und Bearbeitung von Pool Aufträgen
- Auswertung von adhoc Reports, sowie Sortiments- bzw. Vertriebsanalysen
- Unterstützung und Vorbereitung bei/von Kundenterminen
- Unterstützung des Key Account Managers bei der operativen Kundenbetreuung

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Berufslehre im kaufmännischen oder verwandtem Bereich, gerne auch im (Sport-/Mode)-Einzelhandel
- Mehrjährige Erfahrung im Verkaufsdienst oder Verkauf, vorteilhafterweise in vergleichbarer Branche
- fundierte EDV-Kenntnisse auf ERP-Systeme und Microsoft Programmen
- erste Erfahrung in aktiver Flächenbewirtschaftung und Anbindung von Handelspartnern über EDI-Schnittstellen sind sehr wünschenswert
- ausgewiesene, sehr gute Führungserfahrung eines mittelgroßen Teams, hohe Sozialkompetenz
- bei entsprechender Eignung werden auch Personen "aus der zweiten Reihe" gerne mit berücksichtigt
- Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen sowie Verantwortungsgefühl
- hohe, analytische Kompetenz und Systemkenntnis (Excel, ERP, SAP, Microsoft)
- kundenorientiertes Denken und Handeln, Organisationstalent

Vielleicht konnten wir mit dieser Ausschreibung Ihr Interesse wecken?

Im positiven Fall, freuen wir uns über die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen an bettina.schubert@hft-consulting.com unter Angabe der Referenznummer HFT3452 und lassen Ihnen gerne weitere Details in einem ersten Telefonat zukommen.

HFT Consulting – human resources in fashion

Frau Bettina Schubert

Tel.: +49 8031 30 452 25

E-Mail: bettina.schubert@hft-consulting.com