

Du willst eine Karriere, die du selbst gestalten kannst?

Mit einem Umsatz von mehr als 3,2 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch hier ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden. Dafür setzen wir auf hochqualifizierte Experten und ein starkes Team. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Teamleiter (m/w/d) Innendienst für den Standort Hannover

Wir haben ein Umfeld geprägt von Vertrauen, Offenheit und Freundlichkeit geschaffen, das unterschiedliche Perspektiven fördert. Wir schätzen Deine Eigeninitiative: Im Gegenzug bieten wir Autonomie, Flexibilität und die Möglichkeit, Deine Karriere zu gestalten.



Freue Dich auf folgende Benefits

- Sicherheit und Größe eines Konzerns mit der Agilität eines Start-ups
- Unbefristete Arbeitsverträge, attraktives Gehaltspaket und 30 Tage Jahresurlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen
- Exklusives Wellbeing-Angebot: Vielfältige Angebote für Fitness, mentale Gesundheit und Wohlbefinden



Das ist dein Verantwortungsbereich

- Fachliche und disziplinarische MA Führung inkl. MA Einstellung, MA Entwicklung, Coaching & Disziplinarmaßnahmen
- Monitoring von Zielabweichungen und Planung von Maßnahmen zur Korrektur und Sicherstellung der Umsetzung
- Sicherstellung der aktiven Marktbearbeitung inkl. Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Strategische und operative Markt - und Kundenentwicklung



So überzeugst du uns

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise ca. 5 Jahre, bevorzugt im Umfeld erklärungsbedürftiger technischer Produkte oder Dienstleistungen / optimalerweise im technischen Handel
- Davon bereits ca. 3 Jahre Führungserfahrung, fachlich und disziplinarisch, idealerweise in einem Team mit mehr als 10 Mitarbeitenden
- Abgeschlossenes kaufmännisches/technisches Studium oder



- Kundenbesuche auf Ebene von Entscheidungsträgern zum Ausbau der Wettbewerbsvorteile und Sicherstellung von langfristigen Kundenbeziehungen
- Planung und Sicherstellung einer zielführenden und wirtschaftlichen Organisation und Struktur
- Angebot und Sicherstellung der Umsetzung von Mehrwertdienstleistungen/Value Proposition und Cost Savings
- Erstellung der Budgetplanung in Abstimmung mit Branch Manager / Clusterleiter



- passende mehrjährige Berufserfahrung mit aufbauender Weiterbildung wünschenswert
- Erfahrung mit ERP-Programm (z. B. SAP) von Vorteil
- Gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Regionale Reisebereitschaft und bedingte deutschlandweite Reisebereitschaft

Bewirb dich jetzt online

Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben.

Ich stehe dir per E-Mail oder telefonisch für Rückfragen zur Verfügung.

www.rubix-karriere.de / +49 151 72486074

Hinweis: Es sind stets Personen männlichen/weiblichen/dritten Geschlechts gleichermaßen gemeint. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in der Stellenanzeige nur die männliche Form verwendet.

Dein Ansprechpartner
Vanessa Brand

