



Referent* des Abteilungsleiters Innenvertrieb

Das Kölner Familienunternehmen Gödde ist ein seit 1960 erfolgreicher und unabhängiger Werkzeughändler mit ca. 220 Mitarbeitern*.

Wir bieten alles, was am industriellen-Arbeitsplatz benötigt wird. Das Portfolio umfasst neben Produkten aus den Bereichen Zerspanung & Spanntechnik, PSA, Messtechnik, Betriebseinrichtung, Schleif- und Trenntechnik sowie eBusiness-Lösungen.

Mit dem dichtesten Fachberaternetz der Branche betreut Gödde Kunden in den Regionen NRW, Rheinland-Pfalz, Saarland, Belgien und Luxemburg.

Zusammen mit der Hoffmann Group sind wir Europas Marktführer im Bereich B2B-Vertrieb von Qualitätswerkzeugen. Insgesamt 4.000 Mitarbeiter* und internationale Partner begeistern Großkonzerne sowie Mittelstands- und Kleinunternehmen in über 50 Ländern. Das gesunde Wachstum spiegelt sich auch im weltweiten Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Euro in 2023 wider.

** Geschlecht egal.
Hauptsache gut.*

Zur Unterstützung und Stellvertretung unseres Abteilungsleiters Innenvertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen fachlich wie persönlich überzeugenden Referenten*. Unser Ziel ist es, durch eine zentrale Koordinierung und Optimierung aller Vertriebsprozesse, eine Effizienzsteigerung der Vertriebsorganisation zu erreichen.

Ihre Aufgaben:

- Analyse und Optimierung bestehender Vertriebsprozesse
- Verantwortung für eine nachhaltige Abwicklung und Stabilisierung neuer Prozesse
- Ausarbeitung / Durchführung (eigenständig sowie im Team) von Projekten und Begleitung dieser während der Einführungsphase
- Aufbereitung von Kennzahlen und Erstellung von Auswertungen und Statistiken für eine bessere Vertriebskoordination und Potentialausschöpfung
- Unterstützung und Entlastung des Abteilungsleiters Innenvertrieb im Tagesgeschäft
- Unterstützung der vertriebsseitigen SAP-Konditionspflege

Ihre Kompetenzen:

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium
- Sehr gute Anwenderkenntnisse im Modul SAP-SD, Erfahrungen mit einem CRM-System
- Hohes Maß an analytischem Verständnis und lösungsorientiertem Arbeiten, um Verbesserungspotentiale abzuleiten und Handlungsempfehlungen zu geben
- Starke Prozessorientierung sowie ein ausgeprägtes Verständnis für komplexe Geschäftsprozesse
- Berufserfahrung im Projektmanagement mit Schwerpunkt Vertrieb
- Selbständige und teamorientierte Arbeitsweise und Leidenschaft im Umgang mit Daten und Zahlen
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse

Unser Angebot:

- Anspruchsvolle und interessante Aufgaben
- Wir bauen auf eine langjährige Zusammenarbeit. Daher arbeiten wir unsere neuen Mitarbeiter intensiv ein.
- Unbefristeter Anstellungsvertrag sowie Mitarbeit in einem wachsenden und zukunftsorientiertem Familienunternehmen
- 39,5 Stunden Wochenarbeitszeit und falls es mal mehr wird: Überstundenausgleich durch Freizeitausgleich oder Vergütung
- Möglichkeit des mobilen Arbeitens an bis zu 2 Tagen pro Woche
- Wertschätzende Unternehmenskultur und viele Sonderleistungen (z.B. kostenloses Obst, Getränke und Frühstück, vergünstigtes Mittagessen in unserer Kantine, Mitarbeitererrabatte, individuelles Mitarbeiter-Benefit-Programm, Vermögenswirksame Leistungen, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, kostenfreie Parkplätze, Ladesäulen für Elektroautos, überdachter Fahrradständer, Erfolgsbeteiligungen bei besonderen Unternehmenserfolgen, Mitarbeiterfeste ...)

Weitere Informationen über Gödde als Arbeitgeber und über unser Arbeitsumfeld finden Sie auf unserer Karriereseite <https://www.goedde.com/de/karriere/>

Bewerben Sie sich jetzt mit vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Entgeltvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Bitte nutzen Sie unser Bewerbungsformular, um uns Ihre Bewerbung zuzusenden.

Gödde GmbH
Andrea Krebs
Robert-Perthel-Str. 57-59
50739 Köln
Andrea.krebs@goedde.com
www.goedde.com

