

Kennziffer 37403

Die timecon GmbH & Co. KG ist als inhouse-Partner und preferred Recruiting-Dienstleister der Enercon -Gruppe exklusiv mit der Besetzung von spannenden Positionen im Umfeld der erneuerbaren Energien betraut. Die Anstellung erfolgt direkt bei unserem Partner.

Für unseren Auftraggeber suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen und engagierte Mitarbeiter*Innen zur Besetzung der Positionen als

Head of After Sales (m/w/d)

Arbeitsort: Soest

Ihre Aufgaben

- Diszipliniäre und funktionale Führung einschließlich kontinuierlicher Entwicklung der regionalen After-Sales-Mitarbeitenden
- Unterstützung der Mitarbeitenden des regionalen After-Sales-Teams (After-Sales-Manager, Vertragsmanager, Datenanalysten, Back-Office-Koordinatoren) bei der Konzeptentwicklung
- Sicherstellung des Coachings und Mentorings sowie Bereitstellung der entsprechenden Schulungsressourcen
- Zusammenarbeit mit dem Global Sales Management hinsichtlich der regionalen After-Sales-Strategie in Zusammenarbeit mit dem S&AS Director
- Operationalisierung und Umsetzung der subregionalen After-Sales-Strategie
- Durchführung von After-Sales-Aktivitäten bei bestimmten Kunden und Senior Stakeholdern
- Repräsentation der Abteilung After Sales gegenüber Kunden und Stakeholdern
- Ansprechpartner für After-Sales-Manager bei komplexen Kundenproblemen
- Regelmäßige Bereitstellung und Präsentation der Leistungsergebnisse für die wichtigsten After-Sales-Prozesse für den S&AS-Direktor
- Management von funktionsübergreifenden Prozessen und Zusammenarbeit mit (sub-)regionalen Serviceorganisationen
- Regelmäßige Koordinierung mit den subregionalen Vertriebsleitern, um eine Abstimmung in Bezug auf Kundenanfragen,

Ihr Profil

- Wir suchen eine erfahrene Person, die sich für erneuerbare Energien und für den Vertrieb begeistert und bereit ist, zu unserem Erfolg beizutragen, indem sie diese positive Energie mit dem Team und dem Rest der Organisation teilt. Ihr Führungsstil ist situationsbezogen und leistungsorientiert, gleichzeitig aber auch warmherzig und fürsorglich. Außer den oben genannten Eigenschaften erwarten wir von Ihnen Folgendes:
- Abgeschlossenes Hochschulstudium, vorzugsweise der Wirtschaftswissenschaften
- Langjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb in einem industriellen Umfeld, idealerweise in der Windenergiebranche
- Mehrjährige Führungserfahrung im internationalen Vertriebsumfeld
- Know-how hinsichtlich der Steuerung einer internationalen Vertriebsstrategie oder -supporteinheit
- Internationale Managementenerfahrung mit hohem Methodenwissen und die Fähigkeit, sich in einem fordernden Markt zu bewegen
- Kommunikative, vermittelnde Persönlichkeit mit strukturellem Denkansatz
- Hohes analytisches Denkvermögen und gute Präsentationsfähigkeiten

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, sind Sie der ideale Kandidat (m/w/d) für uns und wir würden Sie gerne näher kennen lernen.



Kennziffer 37403

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen - idealerweise über das Kontaktformular auf unserer Homepage, wo Sie auch weitere interessante Stellenangebote finden.

Unsere Beraterin Frau Köhnsen steht Ihnen für Vorabinformationen unter der Telefonnummer 04421.30039-11 gerne zur Verfügung.

timecon GmbH & Co. KG

Personalberatung

Nina Kristin Köhnsen

Olympiastraße 1

26419 Schortens

nina.kristin.koehnsen@timecon.de

Telefon: 04421.30039-11

www.timecon.de

Hier finden Sie unsere aktuelle [Datenschutzrichtlinie](#).

