



Seit über 40 Jahren entwickelt die HBT-ISOL AG Lösungen für mehr Lebensqualität – durch wirksamen Schutz vor Lärm und Vibrationen in Wohn- und Industriegebäuden. Als Schweizer Marktführer und Familienunternehmen stehen wir für Innovation, Qualität und nachhaltige Werte.

Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolge suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n **Leiter/in Vertriebsinnendienst (m/w/d)** 80 – 100 %, Stetten

### **Ihre Aufgaben**

- » Führung und Weiterentwicklung des Teams Vertriebsinnendienst (Fachliche und organisatorische Verantwortung)
- » Verantwortung für eine hohe Servicequalität und professionelle Kundenbetreuung entlang des gesamten Order-to-Cash-Prozesses inkl. After-Sales-Phase sowie systematischer Nutzung von Kunden-Feedback
- » Weiterentwicklung von Prozessen und Schnittstellen, u. a. durch gezielten Einsatz von KI-basierten Lösungen, zur Erhöhung von Produktivität und Qualität sowie zur Sicherstellung kurzer Reaktionszeiten und einem hohen Service-Level
- » Aktive Mitwirkung im operativen Tagesgeschäft mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- » Sicherstellung eines reibungslosen Auftragsabwicklungsprozesses (national und international)
- » Steuerung, Umsetzung und Weiterentwicklung der Preisstrategie in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- » Übergreifende Zusammenarbeit und Koordination mit internen Schnittstellen (Aussendienst, Logistik, Produktion, Finanzen, IT)

### **Ihr Profil**

- » Betriebswirtschaftliche Weiterbildung (HF/FH oder gleichwertig) mit Schwerpunkt Vertrieb, Führung und digitaler Transformation
- » Branchenkenntnisse im Bereich Bauen, Wohnen oder Bauzulieferindustrie von Vorteil
- » Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsinnendienst oder in einer vergleichbaren operativen Führungsfunktion
- » Nachweisbare Führungserfahrung mit Fokus auf operative Exzellenz, Verlässlichkeit und Weiterentwicklung von Mitarbeitenden
- » Hohe Affinität für Digitalisierung, Automatisierung und KI gestützte Lösungen im administrativen Umfeld
- » Analytische Stärke sowie Erfahrung in der Steuerung operativer Leistung mittels KPIs, Reports und Servicekennzahlen
- » Ausgeprägte Hands on Mentalität mit der Bereitschaft, operative Themen selbst zu übernehmen und kontinuierlich zu verbessern
- » Strukturierte, pragmatische und lösungsorientierte Arbeitsweise mit hoher Umsetzungsstärke
- » Kommunikationsstark, verbindlich und souverän im Umgang mit internen Schnittstellen, externen Partnern und Kunden
- » Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie gute bis sehr gute Französischkenntnisse in Wort und Schrift. Italienisch von Vorteil

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freut sich Marco Gfeller über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Bewerbungsanschreiben, Lebenslauf und Arbeitszeugnisse) inkl. Gehaltsvorstellungen per E-Mail im PDF-Format.