



# LoyaltyEffect

Mehrwerte finden und Kunden binden!

Die LoyaltyEffect GmbH ist ein Tochterunternehmen der Servilium GmbH aus Hameln. Als Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen sind wir europaweit tätig. Wir konzentrieren uns auf die Optimierung von Kundenprozessen und bieten ganzheitliche Telefonmarketinglösungen an. Als Premium Call-Center telefonieren wir für namhafte Unternehmen.

Unsere Kunden brauchen uns jeden Tag und darum suchen wir zur Verstärkung unseres dynamischen & engagierten Teams in Hameln **ab sofort** zur Direkthanstellung in Vollzeit eine(n)

## **Teamleiter im Vertriebsinnendienst (m/w/d)** **Schwerpunkt Vertriebsunterstützung und Verkauf**

Sie arbeiten gerne vertriebsorientiert, haben Führungserfahrung, wollen die Themen gewinnbringend nach vorn bringen und nicht nur Konzepte schreiben sondern auch die Ergebnisse sehen und mitgestalten?

Dann sind Sie bei uns an der richtigen Adresse!

### **Ihre Aufgaben:**

- Eigenverantwortliche Unterstützung des Vertriebsinnendienstes zur Erreichung der qualitativen und quantitativen Vertriebsziele
- fachliche und persönliche Führung sowie Motivation von Sales – bzw. Vertriebsinnendienstmitarbeitern
- Führen von Feedback-, Zielvereinbarungs-, Entgelt-, Motivations- und Perspektivgesprächen
- Organisation und Durchführung von regelmäßigen Teammeetings, Teambriefings, Motivation
- Unterstützung bei der aktiven telefonischen Terminierung für den Außendienst unseres namhaften Kunden sowie den Verkauf am Telefon im Rahmen des Neukundengeschäftes im B2B Bereich und Durchführung von Direktvertriebskampagnen zur Gewinnung neuer Kunden
- Sicherstellung und Kontrolle der Produktionsabläufe/-prozesse und optimierter Produktionseinsatz
- Projektinterne Planung, Steuerung und Kontrolle der Service- und Vertriebsziele sowie der dazugehörigen Leistungskennziffern
- Mitarbeit in der kontinuierlichen Verbesserung unserer Vertriebsprozesse
- Förderung, Motivation und Entwicklung der Mitarbeiter nach individuellen Fähigkeiten und Stärken

## Ihre Qualifikationen

- Kaufmännische Berufsausbildung oder fachspezifische Kenntnisse mit Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung vor allem im Bereich Vertrieb oder Outbound sind wünschenswert
- Hohes Maß an analytischem Verständnis und Vorgehen sowie eine fundierte Vorgehensweise hinsichtlich des Verbesserungsmanagements
- Ausgeprägte Kommunikations- und Durchsetzungsstärke sowie Präsentationsstärke
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten sowie Flexibilität und Zuverlässigkeit
- gute Englischkenntnisse und Reisebereitschaft

Dies vorausgesetzt, bieten wir Ihnen ein vielversprechendes (facettenreiches) Arbeitsumfeld in einem erfolgreichen Managed Outsourcing Unternehmen. Wir geben Ihnen zusätzlich freie Gestaltungsspielräume und Entwicklungsmöglichkeiten sowie eine hervorragende technische Ausstattung.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbungen unter Angabe Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen an:

**[bewerber@loyalty-effect.com](mailto:bewerber@loyalty-effect.com)**

### **LoyaltyEffect GmbH**

Human Resources

Hefehof 25

31785 Hameln

Diskretion sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.