Starte Deine Karriere bei Time Tec!:

Wir sind ein junges, innovatives Unternehmen mit mehreren Standorten in Deutschland und streben weiter ein kontinuierliches Wachstum an. Unser oberstes Ziel ist es, dass sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen. Nur zufriedene Mitarbeiter setzen sich leidenschaftlich ein und tragen zum Unternehmenserfolg bei. Dementsprechend arbeiten wir gemeinsam auf Basis einer klaren Philosophie.

Vertriebsdisponent/in (m/w/d)

(680)

Standort: Leipzig | Anstellungsart(en): Vollzeit | Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche
Gehaltsspektrum: 3200 - 3600 Euro pro Monat | Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Wir suchen Dich als:

Vertriebsdisponent/in (M/W/D)
*für u**nsere bestehende Niederlassung in Leipzig***

Ziel der Position ist der nachhaltige Ausbau unseres Kundenportfolios sowie die erfolgreiche Platzierung von qualifiziertem Personal bei unseren Kunden. Als Vertriebsdisponent tragen Sie maßgeblich zur Umsatzsteigerung und Positionierung des Unternehmens im Markt bei.

Sie verantworten die Verbindung von Vertrieb und Recruiting und sorgen dafür, dass Kundenbedarfe effizient, wirtschaftlich und passgenau besetzt werden. Dabei leisten Sie einen entscheidenden Beitrag zur Sicherung und Weiterentwicklung unseres Geschäftserfolgs.

Die Position bietet Ihnen die Möglichkeit, aktiv Einfluss auf Wachstum, Marktanteile und die strategische Entwicklung des Standortes zu nehmen.

Entwicklungspotential / Perspektiven

Diese Position bietet Ihnen weitreichende Entwicklungsmöglichkeiten in einem leistungsorientierten Vertriebsumfeld. Bei entsprechender Performance haben Sie die Chance, schnell mehr Verantwortung zu übernehmen und Ihre Karriere aktiv voranzutreiben.

- Perspektivische Übernahme von Führungsverantwortung (z. B. Teamleitung / Standortleitung)
- Ausbau Ihres eigenen Kundenportfolios mit direktem Einfluss auf Ihren persönlichen Erfolg und Ihr Einkommen
- Entwicklung zum Spezialisten im Bereich Vertrieb und Personaldienstleistung
- Mitgestaltung von Vertriebsstrategien und aktiver Einfluss auf die Weiterentwicklung des Unternehmens
- Teilnahme an Schulungen und Weiterbildungen zur fachlichen und persönlichen Entwicklung

Leistung wird bei uns sichtbar und entsprechend honoriert – sowohl in Form von Entwicklungschancen als auch durch attraktive Verdienstmöglichkeiten.

Bedeutung für das Unternehmen

Bedeutung für das Unternehmen

Die Position des Vertriebsdisponenten hat eine zentrale Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg und das Wachstum unseres Unternehmens. Sie tragen unmittelbar zur Umsatzgenerierung bei und sind entscheidend für den Ausbau unserer Marktposition.

Durch Ihre Vertriebsaktivitäten gewinnen Sie neue Kunden, sichern bestehende Geschäftsbeziehungen und sorgen für eine optimale Auslastung unserer Mitarbeiter. Damit leisten Sie einen direkten Beitrag zur Ertragsstärke und Stabilität des Unternehmens.

Gleichzeitig prägen Sie durch Ihre Arbeit die Wahrnehmung unseres Unternehmens am Markt und tragen maßgeblich zur Qualität unserer Dienstleistungen sowie zur langfristigen Kundenzufriedenheit bei.

Als Schlüsselposition verbinden Sie Vertrieb, Recruiting und operative Steuerung – und sind damit ein wesentlicher Treiber für nachhaltiges Wachstum und unternehmerischen Erfolg.

Dein Aufgabenbereich:

Ihre Aufgaben:

- Aktive Neukundenakquise sowie Ausbau und Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen
- Eigenverantwortliche Betreuung und Beratung von Kunden im Bereich Personaldienstleistung
- Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Steuerung des gesamten Recruiting-Prozesses (von der Bedarfsermittlung bis zur Besetzung)
- Disposition und Einsatzplanung von Mitarbeitern unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit sowie langfristiger Partnerschaften

Ihre Kompetenzen:

- Ausgeprägte Vertriebsstärke und Abschlussorientierung
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten auf allen Ebenen
- Organisationstalent und die Fähigkeit, mehrere Prozesse parallel zu steuern
- Unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln
- Hohe Eigenmotivation sowie eine ziel- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen

Ihre Verantwortung:

- Verantwortung für Umsatzentwicklung und Ausbau Ihres Kundenportfolios
- Sicherstellung der optimalen Besetzung offener Positionen
- Einhaltung arbeitsrechtlicher sowie interner Qualitätsstandards
- Aufbau nachhaltiger Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen
- Aktive Mitgestaltung der Vertriebsstrategie und Weiterentwicklung des Standortes

Dein Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Vertrieb oder ähnliches
- Führerschein der Klasse B
- Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Personalvermittlung ist wünschenswert
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und hohe Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke

- Sicherer Umgang mit MS Office- Anwendungen
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse

Wir bieten Dir:

- Eine unbefristete Anstellung in Vollzeit
- Ein atraktives Gehalt und darüberhinaus On Top ein einfaches und verständliches Bonussystem
- Einen Pkw zur privaten Nutzung
- Ein modernes Büro in der Leipziger Innenstadt
- Flache Hierarchien
- Incentiv-Veranstalltungen

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Impressum