

Die University of Applied Sciences Europe - Iserlohn, Berlin, Hamburg bildet Gestalter und Entscheidungsträger von morgen in den Themenbereichen Wirtschaft, Psychologie, Medien und Kommunikation, Sport-Management, Kunst und Design aus. In Deutschland gehört die University of Applied Sciences Europe GmbH und die Akademie für Gestaltung (HTK) zu Global University Systems (GUS). GUS ist mit über 50.000 Studierenden und 48 Standorten auf der ganzen Welt vertreten – das ist weltweite Vernetzung über alle Kulturen und Kontinente hinweg.

Durch das Zusammenspiel von Kreativität, unternehmerischem und digitalem Denken sowie Internationalität bereichern sich die Fachrichtungen gegenseitig und zeigen neue Perspektiven in Lehre und Forschung auf, die auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes 4.0 zugeschnitten sind.

Für unseren Standort in **Iserlohn** suchen wir ab sofort eine/n

## **Teamleiter Vertrieb / Studienberatung (m/w/d)**

### **Ihre Aufgaben:**

- Sicherstellung der Schnellstmöglichen Reaktion und Bearbeitung von Anfragen und Informationsbedarfe möglicher zukünftiger Studierender
- Garantieren der bestmöglichen Servicedienstleitung für interessierte und zukünftige Studierenden der University of Applied Sciences Europe.
- Kommunikation und Organisation der Rollen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten innerhalb der Vertriebsteams
- Konsequente Sicherstellung eines beratenden und gleichzeitig vertriebsorientierten Bewerbungsprozesses
- Unternehmerische und kulturelle Werte der Hochschule zu leben und vermitteln
- Training und Entwicklung von Studienberatungs-/Vertriebsmitarbeiter
- Organisation von Schulungen im Rahmen bestehender und neu zu implementierender Studiengänge, Gebühren, Promotionen, Verfahren und Prozesse
- Organisation und Teilnahme an Informationsveranstaltungen und Durchführung von Campuspräsentationen und Workshops
- Teilnahme an Bildungsmessen, Events und Veranstaltungen, um die Position der UE weiterhin zu stärken und weitere Studieninteressierte für die UE zu gewinnen.
- Fortführung und Pflege eines Netzwerks mit Geschäftspartnern, Institutionen und anderen Stakeholdern

### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium in einem relevanten Fachgebiet
- Praktische Erfahrung im Kundenservice / Vertrieb oder in einer anderen B2C-Dienstleistungsbranche
- Exzellentes Verständnis von Serviceorientiertheit
- Freude und Kenntnisse am täglichen Umgang, Entwicklung und Verwaltung des Berichtswesens
- Fähigkeit Präsentationen vor einem größeren Publikum zu halten
- Problemlösungs- und Analysefähigkeiten zur Interpretation der Vertriebsleistung und der Markttrendinformationen
- Gute IT-Kenntnisse und die Bereitschaft, neue Systeme und Prozesse zu erlernen
- Erfahrung mit CRM-Systemen
- Hervorragende mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Motivations- und Führungstalent für das Anleiten eines Verkaufsteams
- Fähigkeit, Vertriebs- und Teammitglieder in Prozessen und Verfahren zu Schulen
- Sensibilität für hohe Dringlichkeit in der Vertriebsabwicklung
- Proaktiv, selbstmotiviert und leistungsorientiert mit einer "Can-do"-Haltung
- Sorgfältige und gründliche Arbeitsweise sowie eine selbstbewusste Ausstrahlung

**Wir bieten Ihnen:**

- Einen **unbefristeten** Arbeitsvertrag (Vollzeit, 40 H/ Woche)
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeitmodell)
- Abwechslungsreiche Aufgaben in einer tollen Teamatmosphäre
- Ein vielseitiges, interessantes und internationales Arbeitsumfeld, in dem eigene Ideen willkommen sind

**Interesse?** Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres gewünschten Einkommens und möglichen Eintrittsdatums. Auf dem schnellsten Weg erreicht uns Ihre Bewerbung via E-Mail [kariere@gusgermany.de](mailto:kariere@gusgermany.de) .

**Ihr Kontakt bei Fragen:**

Samina Funke • Personalabteilung • 02371 776 587 • [samira.funke@gusgermany.de](mailto:samira.funke@gusgermany.de)