

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.

Sie sind ein erfahrener Salesexperte (m/w/d) und haben bereits erfolgreich ein Team geleitet. Sie fühlen sich für die Ergebnisse der Verkaufsabteilung verantwortlich und verstehen sich als aktiver Partner, der die strategische Ausrichtung des Standorts in Iserlohn entscheidend mitgestaltet. Sie berichten direkt an die Sales Managerin und unterstützen die strategische und operative Führung des Teams am Standort in Iserlohn. Sie analysieren und optimieren bestehende Strukturen und entwickeln betriebswirtschaftliche (KPI-basierte) Steuerungsinstrumente und sorgen für die Einhaltung der firmeninternen Vorgaben zur Sicherstellung des Erfolgs.

Dann bewerben Sie sich!

Für unseren Standort in **Iserlohn** suchen wir ab sofort einen

Teamleiter Vertrieb / Studienberatung (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Führung der Vertriebsabteilung und Steuerung der Vertriebs- und Serviceaktivitäten am Standort Iserlohn
- Sicherstellung und Koordination der Interessentenabfrage, so dass alle Studieninteressenten rechtzeitig und gemäß der 24-Stunden-Rufregel kontaktiert werden
- Verantwortung für die Bereiche Interessentengewinnung, -bindung und Hochschulangeboten
- Implementierung der korrekten und zeitnahen Verkaufsverfahren für die Zulassung von Studierenden
- Schulung und Qualifizierung der Mitarbeiter, Sicherstellung der vorgegebenen Qualitätsstandards
- Eigene Vertriebs- und Servicetätigkeiten sowie Studentenbetreuung
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Als Repräsentant/in der Hochschule tragen Sie zur Intensivierung der Serviceangebote sowie zur Vermarktung unserer Hochschulangebote bei
- Aufbau von Beziehungen zu Direktoren und verantwortlichen Entscheidungsträgern in Schulen, um die Bekanntheit der Marke und der Programme der University of Applied Sciences Europe zu erhöhen
- Aufbau und Pflege eines Netzwerks mit Geschäftspartnern, Institutionen und Stakeholdern

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium sowie für diese Position angemessene Berufserfahrung
- Praktische Erfahrung im Kundenservice / Vertrieb oder in einer anderen B2C-Dienstleistungsbranche
- Problemlösungs- und Analysefähigkeiten zur Interpretation der Vertriebsleistung und der Markttrendinformationen
- Erfahrung in der Führung eines Verkaufsteams
- Erfahrung mit CRM-Systemen sowie MS Office Kenntnisse
- Hervorragende mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in **Deutsch und Englisch**
- 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) mit mindestens 30 Tagen Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten (vertrauensbasiertes 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 karriere@gusgermany.de .

Ihr Kontakt bei Fragen:

Samira Funke • Personalabteilung • 02371 776 587 • samira.funke@gusgermany.de