

Triumph gehört zu den weltweit größten Herstellern von Intimate Apparel. Mit seinen Hauptmarken Triumph® und sloggi® vertreibt das Unternehmen seine Produkte in mehr als 120 Ländern. Weltweit beliefert Triumph 40.000 Wholesale Kunden und verkauft seine Produkte an 3.600 selbst kontrollierten Verkaufsstellen sowie in zahlreichen eigenen Online Shops. Die Triumph Gruppe erzielt mit nahezu 25.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,58 Mrd. CHF (2016). Das Unternehmen ist Mitglied der Business Social Compliance Initiative (BSCI).

Zur Verstärkung unseres Teams in Heubach, Deutschland suchen wir eine/n:

Head of Customer Service B2B DACH - (w/m/d) (Macher / Motivator / Leader)

Der Head of Customer Service DACH (w/m/d) ist integraler Teil des Sales Planning & Operations Team Europe und gehört zum Führungskreis Customer Service Europa.

Die Position:

- Der Kunde steht im Mittelpunkt und Kundenservice ist Ihre Leidenschaft
- Sie entwickeln den Customer Service-Geschäftsplan für die Region DACH
- Sie konzentrieren sich auf operative Verbesserungen und Innovationen
- Sie kümmern sich um Management, Aufbau und Weiterentwicklung eines engagierten, kundenorientierten und leistungsstarken Teams
- Sie legen die Teamziele fest und sind verantwortlich für deren Umsetzung
- Sie schaffen ein optimales Arbeitsumfeld, indem die Unternehmens-Kernkompetenzen gelebt werden können
- Sie führen ein exzellentes und proaktives Auftragsmanagement
- Sie stellen sicher, dass Prozessvorgaben gelebt und effektiv umgesetzt werden
- Sie analysieren und interpretieren Reports und leiten die richtigen Maßnahmen ein
- Sie gewährleisten eine genaue, pünktliche und vollständige Lieferung unserer Produkte an Kunden
- Sie interagieren mit anderen Schlüsselpositionen im Unternehmen mit dem Ziel, den Kundenservice stets zu verbessern

Die Anforderungen:

- 5-10 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb bzw. Customer Service, davon wenigstens 3 Jahre Führungserfahrung mit Budget Verantwortung, idealerweise mit Erfahrung in der Bekleidungsindustrie
- Abgeschlossenes BWL Studium oder vergleichbare langjährige Berufserfahrung
- Sehr gutes Knowhow der Kernprozesse im Vertrieb/ Customer Service in den DACH Märkten
- Ein hohes Maß an Führungskompetenz (Zielsetzung, Planung, Prozessdenken, KPI Orientierung), sowie die Fähigkeit das Team auf Augenhöhe zu managen
- Selbstmotivierter Teamplayer mit exzellenter Kommunikationsfähigkeit
- SAP BW Kenntnisse wünschenswert
- Sehr gute Deutsch - und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Bereitschaft für gelegentliche Geschäftsreisen

Triumph bietet Ihnen die Möglichkeit in einem dynamischen Team in einem internationalen Umfeld zu arbeiten. Wenn Sie eine großartige Möglichkeit für Ihren nächsten Karriereschritt suchen, dann schicken Sie uns Ihr Anschreiben, Ihren Lebenslauf sowie Zeugnisse und Ihre Gehaltsvorstellung in Deutscher Sprache.