


Bei Human Relations verbinden wir Talente mit Chancen und begleiten Persönlichkeiten auf ihrem Weg zum beruflichen Erfolg. Dabei setzen wir auf unsere Erfahrung und unser Know-how, aber ebenso auf Empathie und die Überzeugung, dass jeder Mensch ein enormes Entwicklungspotenzial in sich trägt. So finden wir die passende Person - für jede Stelle.

### Beziehungen bewegen Märkte

Die Produkte unseres Kunden aus der Ostschweiz sind gefragt und «en vogue». Mit viel Engagement, Passion, Gespür und Cleverness ist es dem Unternehmen gelungen, den Brand auch international erfolgreich zu positionieren. Zu den Erfolgsfaktoren zählen nebst dem Label «Made in Switzerland» auch eine erstklassige Kundenbetreuung. Die Anforderungen rund um «Service Excellence» steigen – das gilt auch bei unserem Kunden. Wir sind beauftragt, eine engagierte, verantwortungsbewusste und zuverlässige Persönlichkeit für die Abteilung Export zu suchen.

# Verkaufskoordinator Export 80-100% **(all genders)**

**Du arbeitest eng mit dem Leiter Export zusammen und bist die zentrale Ansprechperson für einen unserer wichtigsten internationalen Geschäftspartner. Mit deinem Gespür für Kundenbedürfnisse, deiner strukturierten Arbeitsweise und deiner hohen Eigenverantwortung trägst du wesentlich zum internationalen Vertriebserfolg bei.**

### Deine Aufgaben

— Du betreust und koordinierst selbstständig unseren wichtigen Handelspartner sowie weitere Länder.
— Du unterstützt den Leiter Export im anspruchsvollen Tagesgeschäft.
— Du überwachst Forecasts, Bestellungen und Vertriebsprozesse.
— Du koordinierst Verkaufsaktionen und Produkteinführungen und stellst deren erfolgreiche Umsetzung sicher.
— Du arbeitest eng mit internen Fachbereichen und externen Partnern zusammen und agierst als Drehscheibe.
— Du erkennst Herausforderungen frühzeitig und entwickelst proaktiv passende Lösungen.
— Du erstellst Analysen, Reportings und Präsentationen als Entscheidungsgrundlage für das Management.

### Was Du mitbringst

— Du verfügst über eine kaufmännische Ausbildung, ergänzt durch eine Weiterbildung in Vertrieb oder Export.
— Du bringst mehrere Jahre Erfahrung im internationalen Vertriebsinnendienst mit.
— Du kommunizierst sicher in Deutsch, Englisch und Italienisch.
— Du verstehst betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, Vertriebsprozesse und Kundenbedürfnisse.
— Du überzeugst durch Kommunikationsstärke, Organisationstalent und Belastbarkeit.
— Du arbeitest selbstständig, lösungsorientiert und denkst und handelst unternehmerisch.
— Du bringst Eigeninitiative, Empathie und Schnittstellenkompetenz mit.
— Du beherrschst die MS-Office-Palette, insbesondere Excel und bedienst mühelos ein ERP-System.

### Was Dir geboten wird

— Du bist Teil eines aufgestellten und eingespielten Teams und kannst Du auf einen modern eingerichteten Arbeitsplatz sowie einen Tag Homeoffice freuen.
— Du kommst in den Genuss von äusserst grosszügigen Anstellungsbedingungen

### Bewirb Dich!

**Bist Du die Person, die sich mit unserem Credo «Beziehungen bewegen Märkte» vollends identifizieren kann? Dann freut sich Urs Eberle auf Deine Online-Bewerbung oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch. Absolute Diskretion ist gewährleistet.**

**HUMAN RELATIONS**
Eberle HR Consulting GmbH
Rosenbergstrasse 62
9000 St.Gallen
urs.eberle@humanrelations.ch
T +41 71 250 31 30
St.Gallen • Zürich • Luzern • Bern • Lausanne
humanrelations.ch • funnelrecruiting.ch