



TEAM LEAD SALES OPERATIONS (GN)

Key Account Management | Customer Service | Off-Price | POS

RIANI ist ein familiengeführtes Fashion Label, das die Brücke zwischen Contemporary und Luxus Design bildet. Ausgezeichnet durch einzigartige Passformen, höchsten Anspruch an die Schnittführung und Qualität sowie an die Materialien und das Design. Vision, Disziplin und ein gutes Gefühl für Stoffe, gepaart mit Leidenschaft und Hingabe. Durch diese Werte ist RIANI heute eine führende Womenswear Brand.

Deine Aufgaben:

Umsatz & Geschäftsentwicklung

- » Verantwortung für die Umsatz- und Ertragsentwicklung des Bereichs
- » Identifikation und Gewinnung neuer Kunden, Vertriebspartner und Marktplätze
- » Entwicklung neuer Geschäftspotenziale und Vertriebsmaßnahmen
- » Analyse relevanter KPIs sowie Ableitung geeigneter Maßnahmen

Key Account Management

- » Eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung strategischer Key Accounts
- » Führung von Jahres-, Order- und Entwicklungsgesprächen
- » Unterstützung bei komplexen Kundenprojekten und Verhandlungen
- » Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen

Operative Steuerung

- » Verantwortung für die operative Steuerung der Bereiche Key Account Management, Customer Service, Off-Price und POS
- » Priorisierung von Aufgaben sowie Sicherstellung effizienter Abläufe
- » Sicherstellung einer hohen Service- und Prozessqualität
- » Enge Zusammenarbeit mit Außendienst, Export, Stores sowie den internen Fachbereichen

Führung & Entwicklung

- » Fachliche und disziplinarische Führung des Teams
- » Coaching sowie Durchführung von Feedback- und Entwicklungsgesprächen
- » Ressourcen- und Einsatzplanung
- » Förderung einer leistungsorientierten Teamkultur

Deine Mission:

Du verantwortest die kommerzielle Entwicklung des Bereichs Sales Operations. Neben der Führung deines Teams betreust du eigene strategische Key Accounts, gewinnst neue Kunden und Vertriebspartner und trägst aktiv zur Umsatz- und Ertragssteigerung bei. Dabei verbindest du operative Exzellenz mit einer hands-on Arbeitsweise und entwickelst Prozesse sowie dein Team kontinuierlich weiter.

Dein Profil:

- » Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, Vertriebsinnendienst oder Sales Operations
- » Erste oder mehrjährige Führungserfahrung
- » Nachweisbare Erfolge in der Kundenentwicklung und Umsatzsteigerung
- » Unternehmerisches Denken und hohe Eigeninitiative
- » Kommunikationsstärke, Organisationsgeschick und Hands-on-Mentalität

Wir bieten:

Dich erwartet ein vielseitiges und spannendes Aufgabenspektrum mit abwechslungsreichen Tätigkeiten in einem modernen und stilvollen Arbeitsumfeld. Das Headquarter verfügt über ergonomische Workspaces und eine Sonnenterrasse mit Blick auf die Weinberge. Attraktive Sportangebote, kulinarische Köstlichkeiten in unserer Cosy Kitchen und exklusive Entspannung im firmeneigenen Beauty & Spa Bereich stehen Dir zur Verfügung. Wir bieten einen sicheren Arbeitsplatz in einem innovativen, renommierten Familienunternehmen, das die Weiterentwicklung und das Talent der Mitarbeiter fördert. An Deiner Seite findest Du den Rückhalt eines erfahrenen und enthusiastischen Teams in einer motivierenden Atmosphäre mit Freiraum und Eigenverantwortung für jeden Einzelnen.

Become part of the Riani Family!

Bitte verrate uns Dein **Zielgehalt** und Deinen **Wunschstarttermin**.
Sende Deine Bewerbung bitte bevorzugt per Mail an unser HR-Team: jobs@riani.com

