Function Description  
Internal Sales  
**30/01/2019**

**Beschreibung Kentucky Horsewear**

Unsere Marke Kentucky Horsewear zeigt eine stetige schnelle Entwicklung auf dem Markt in der Pferdebranche. In wenigen Jahren ist das Unternehmen sehr schnell gewachsen und deswegen sind wir ständig auf der Suche nach neuen motivierten Mitarbeiter. Basierend auf unseren Grundwerten, die geprägt von Qualität und Innovationen sind, ist unser Mission-Statement stilsichere Produkte mit einem guten Schutz und Komfort für die Pferde beim Training oder beim Wettkampf zu produzieren.

Wir sind ein junges und dynamisches Team, in dem Mitarbeiter mit Unternehmergeist ihr komplettes Potenzial voll ausschöpfen können. Unser Team sucht wir für das Profil “Internal Sales” eine Verstärkung, um gemeinsam mit dem Unternehmen zu wachsen.

**Funktionsbeschreibung ‘Internal Sales’**

Als ‘Internal Sales’ hast du eine Schlüsselrolle im Back-Office unserer kaufmännischen Abteilung. Mit deinen kaufmännischen Fähigkeiten wirst du unsere Kunden unterstützen, in dem du Emails und Anrufe beantwortest. Hierbei ist immer das Hauptziel, eine kundenorientierte Lösung für die Kundenbedürfnisse zu finden.

Du wirst als ‘Internal Sales’ auch ein Bindeglied der einzelnen Abteilungen sein: Lager, Planung, Produktion, Logistik, Marketing, Finanzen und Verwaltung. Fließende und effiziente Kommunikationsfähigkeiten sind in dieser Funktion ein absolutes Muss.

Sie sind die erste Anlaufstelle, um Bestellungen zu bearbeiten und Fragen unserer Kunden zu beantworten. Sie stellen sicher, dass Aufträge korrekt bearbeitet werden und kümmern sich um mögliche Beschwerden.

Kentucky Horsewear hat einen großen Anteil an deutschsprachigen Kunden, deswegen wirst du eine bedeutende Anlaufstelle für die deutschsprachigen Kunden sein.

**Fähigkeiten**

• Leitung interner Vertriebsaktivitäten

• Verwaltung der Kundendatenbank im CRM-System

• Auftragsabwicklung: Nachbearbeitung von Kundenaufträgen

• Bindeglied zwischen Kunden, dem Kentucky - Team und dem Lager

• Unterstützung im Aftersales

• Unterstützung bei administrativen Aufgaben:

O Überprüfung von Rechnung

O Überpüfung von Zahlungen

O Überprüfung der Logistik

• Engagement für die Weiterführung und Unterstützung von deutschsprachigen Accounts

**Desired competences**

Gewünschte Kompetenzen

• Kundenorientiertes Konzept

• Hands-on-Mentalität

• Kommerziell getrieben

• Kommunikationsfähigkeit: mündlich und schriftlich

• Selbstständiges Arbeiten

• Sprachen:

o Deutsch: Ein hohes Maß an Sprachkenntnis

O Niederländisch und Französisch, da wir ein belgisches Unternehmen sind

O Englisch: Englischkenntnisse sind erforderlich