

Wachsen Sie mit einem erfolgreichen Unternehmen



Forderungen managen – Kunden sichern

Die Seghorn AG ist eine auf Forderungsmanagement spezialisierte Unternehmensgruppe. Mit ca. 200 Mitarbeitern ist sie eines der größten Familienunternehmen der Branche und verfügt über langjährige Erfahrung in den Branchen: Versicherungen, Banken, Versender, Energieunternehmen, öffentlicher Sektor, Verkehr und Wohnungsunternehmen. Seit über 40 Jahren stehen wir für effektiven Kundenerhalt, hohe Erfolgsquoten und Imageschutz. Das Tochterunternehmen Seghorn Inkasso GmbH befasst sich, als im Rechtsdienstleistungsregister eingetragenes Inkassounternehmen, vornehmlich mit der Einziehung von Geldforderungen. Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten als vorbildlich für seriöse und imageschonende Inkassoarbeit bekannt.

Sie arbeiten mit Leidenschaft, sind ein kreativer Kopf mit innovativen Ideen und bringen viel Know-how mit? Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Die Seghorn Inkasso GmbH sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für unseren Standort in Bremen einen:

Mitarbeiter für das Vertriebsmanagement (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung des Vertriebs
- Entwicklung von Vertriebsberichten für den Vertrieb und die Leitungsebene
- Steuerung der Vertriebskanäle und Vertriebswege
- Zielabgleich der Strategien und Ist-Vertriebsziele und Ableitung von Maßnahmen und Einschätzungen der Vertriebspotentiale pro Branche
- Erfassung und adressatengerechte Aufbereitung von entscheidungsrelevanten Informationen z. B. Markttrends, neue Märkte, Wettbewerb, Interessenten
- Erstellung von Fachkonzepten für mandatsübergreifende Themen
- Implementierung von Vertriebs-Tools und Weiterentwicklung der Ausschreibungsdokumente
- Planung von Marketingmaßnahmen und Veranstaltungen
- Umsetzung von Vermarktungsstrategien
- Akquise-Unterstützung durch Kaltakquise-Recherche

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich und/oder abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften
- Berufserfahrung im kaufmännischen Bereich, Erfahrungen im Bereich Key Account Management oder klassischem Vertrieb
- Kenntnisse über Arbeitsabläufe und Prozesse im Vertrieb, vorzugsweise im Forderungsmanagement
- Projektmanagementenerfahrung ist wünschenswert
- Gutes Englisch in Wort und Schrift
- Konzeptionelle Kompetenz, Fähigkeit systematisch, gestalterisch und planvoll zu denken und zu arbeiten
- Erfahrung im Reporting und Aufbereiten von Daten
- Ergebnis- und serviceorientiertes Arbeiten ist für Sie eine Selbstverständlichkeit
- Ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit, eine strukturierte Arbeitsweise sowie Hands-on-Mentalität

Wir bieten Ihnen eine intensive Einarbeitung, einen attraktiven Arbeitsplatz, eine familienfreundliche Personalpolitik, regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten, Sportangebote und nicht zuletzt sympathische Kollegen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung schicken Sie bitte unter Angabe Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail oder Post an:

Seghorn AG
Personalabteilung
Legienstraße 1
28188 Bremen

Tel.: 0421 4391-284
E-Mail: bewerbung@seghorn.de
www.seghorn.de