

Die faszinierende Welt des Buches auf internationalem Parkett – das finden Sie in unserem Verlag mit geistes- und sozialwissenschaftlichem Programm.

Zur Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir suchen per sofort oder nach Absprache

## **eine/n Vertriebsmanager/in (100%)**

Für diese Funktion unter der Leitung unseres Global Commercial Directors wünschen wir uns eine/n Kollegin/en mit Erfahrung im Vertrieb oder Buchhandel. Sie sind eine hoch engagierte und sehr kundenorientierte Persönlichkeit, die in höchstem Masse freundlich ist und gerne im Team arbeitet. Der sichere Umgang mit Zahlen sowie Genauigkeit und strukturiertes Arbeiten sind für Sie selbstverständlich. Sehr gute Kenntnisse gängiger Computerprogramme (MS-Office und idealerweise Kenntnisse des Klopotek Systems) setzen wir voraus. Stilsichere Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Ihr Aufgabengebiet umfasst die gesamte Bandbreite des Vertriebs, von der Kunden- und Auslieferungsbetreuung, Auftragsbearbeitung zur Titel- und Kundenstammdatenpflege. Neben den Aufgaben als Vertriebsmanager für die deutschsprachigen Länder bildet das Key Account Management einen der Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit. Zur Sicherstellung des reibungslosen und effizienten Bestellprozesses stehen Sie in wöchentlichem Kontakt mit unseren Grosskunden. Als Schnittstelle zwischen unseren Kunden und unserer Geschäftsleitung sind Sie verantwortlich für das Reporting und weitere Massnahmen zur Transparenz der Vertriebstätigkeit.

Wir bieten Ihnen einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz mit grosser Eigenverantwortung in einem hochmotivierten Team. Der Arbeitsort ist Berlin.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit dem Vermerk «Persönlich» an untenstehende Adresse oder per E-Mail an: [i.grosse@peterlang.com](mailto:i.grosse@peterlang.com).

Peter Lang AG  
Internationaler Verlag der Wissenschaften  
Ingeborg Grosse  
Wabernstrasse 40, CH-3007 Bern  
Tel. +41 (0)31 306 17 22