



Mit einem attraktiven Nahverkehrsangebot bietet die Albtal-Verkehrs-Gesellschaft mbH (AVG) seit mehr als 60 Jahren den Menschen am Oberrhein eine ökologisch und ökonomisch sinnvolle Alternative zum Individualverkehr. Wir leisten mit rund 300 000 Fahrgästen pro Tag und rund 75 Millionen Fahrgästen pro Jahr einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz. Als kommunales Verkehrsunternehmen der Stadt Karlsruhe bieten wir Stadtbahn- und Busverkehr an und sind im Gütertransport auf der Schiene aktiv. Die AVG genießt zudem nicht nur regional, sondern auch international großes Renommee als elementarer Bestandteil des „Karlsruher Modells“. In dessen Rahmen verkehren Zweisystem-Stadtbahnfahrzeuge sowohl im innerstädtischen Straßenbahnnetz als auch im regionalen Eisenbahnnetz. Mit ca. 1.000 Beschäftigten zählt die AVG als attraktiver Arbeitgeber mit zu den großen Eisenbahnverkehrsunternehmen in Baden-Württemberg.

Die Abteilung V6-VT Vertrieb sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte Persönlichkeit, die gemeinsam mit einem motivierten Team die Weichen für die Zukunft des Unternehmens stellt.

Referent*in der Leitung Vertrieb (m/w/d) in Vollzeit

Die Stelle ist auf 2 Jahre befristet.

Referenznummer: 2021_109_2

UNSER ANGEBOT

- Eine verantwortungsvolle Position, ein abwechslungsreiches Tätigkeitsspektrum und ein großer Gestaltungsspielraum in einem motivierten und engagierten Team
- Leistungsgerechte Vergütung nach dem Tarifvertrag der nichtbundeseigenen Eisenbahnen (ETV)
- Eine attraktive betriebliche Altersversorgung
- Leistungs- und Treueprämie (Urlaubsgeld)
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Moderne Arbeitsplätze in unserem Neubau
- Krisensicherer Arbeitsplatz bei einem öffentlichen Arbeitgeber
- Eine umfassende Einarbeitung
- Möglichkeit zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Moderne Arbeitsplätze, interessante Vergünstigungen bei der Nutzung unserer Verkehrsmittel, Mitarbeiteraktionen, betriebseigene Kantine und Gesundheitsmanagement

IHRE VERANTWORTUNG

- Unterstützung der Vertriebsleitung im operativen Geschäft:
Eigenständig Daten und Informationen zusammentragen, mit den Beteiligten abstimmen und empfängerorientiert final aufbereiten, z. B. bei Anfragen von Kunden, der Politik, der Geschäftsführung, anderen Abteilungen und Unternehmen
- Unterstützung der Sachgebietsleitungen und Teamleitungen bei vereinzelt Themen nach Bedarf
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Themen und Projekten im Vertrieb, z. B. Optimierung und Dokumentation von Vertriebsprozessen
- Ausarbeitung strategischer Unterlagen und Entscheidungsvorlagen
- Vertriebscontrolling: Bearbeiten von Ad-hoc-Anfragen in diversen IT-Systemen, präsentationsreifes Aufbereiten von Daten, Erstellen von Berichten z. B. für Aufsichtsratssitzungen
- Aktive Koordination, Mitarbeit in und Leitung von Projekten
- Organisatorische Unterstützung der Vertriebsleitung: u. a. Terminkoordination, Protokollführung in diversen Terminen, Organisatorisches rund um das Personal, Betreuung von studentischen Aushilfskräften
- Vertreten der Interessen des Vertriebs und der Vertriebsleitung gegenüber externen und internen Partnern
- Vertragsmanagement: Vertragsentwürfe prüfen und mit allen internen und externen Beteiligten abstimmen, Vertragsfreigabe sowie Versand steuern, Dokumentation (Vertragsablage)

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Vertrieb/Marketing oder einer ähnlichen Fachrichtung
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb/Marketing sowie Erfahrung im Projektmanagement; diese Stelle eignet sich auch für Berufseinsteiger
- Sie behalten den Überblick in komplexen Aufgabenstellungen und in stressigen Situationen sowie bei täglich wechselnden Aufgaben mit unterschiedlichen Prioritäten
- Eigenverantwortliche, selbstständige, zuverlässige, ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Hohe Motivation, Verantwortungsbewusstsein und Durchsetzungsfähigkeit
- Begeisterungsfähigkeit: Neue Herausforderungen und Veränderungen sind für Sie Chancen
- Hohe kommunikative Fähigkeiten und sicheres Auftreten
- Organisationsfähigkeit und Hands-on-Mentalität
- Sie sind ein Teamplayer
- Für Sie steht der interne und externe Kunde im Fokus Ihres Handelns
- Kenntnisse in SAP und von weiteren EDV-Systemen sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Word, MS Excel, MS Power Point und Outlook

INSIGHTS FÜR ALLE INTERESSIERTEN PERSONEN

Immer donnerstags von 16:00 – 17:00 Uhr informieren wir digital über die vielfältigen Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten in unseren Unternehmen und geben einen Einblick in das Bewerbungsverfahren. Gleichzeitig erfahren Sie, wie der Onboarding-Prozess bei uns abläuft und welche zusätzlichen Benefits Sie neben der Arbeit in einer spannenden Branche bei uns erwarten.



Einfach QR-Code scannen und mehr erfahren.

Link zur Veranstaltung: [Klicken Sie hier, um an der Besprechung teilzunehmen](#)

Die Stelle wird mit Entgeltgruppe 11 nach dem Tarifvertrag der nichtbundeseigenen Eisenbahnen (ETV) bewertet.

Finden Sie sich in diesem Anforderungsprofil wieder und möchten Sie die Chance bei einem modernen Verkehrsunternehmen nutzen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung bis zum **18.08.2022 unter Angabe der Referenznummer** an die folgende Adresse: bewerbung@avg.karlsruhe.de.

Weitere Informationen über unser Unternehmen finden Sie auf www.avg.info. Für weitere Auskünfte steht Ihnen Frau Ricarda Schmezer unter 0721-6107-5017 gerne zur Verfügung.

Wir setzen uns für Chancengleichheit ein.