

Stellenbezeichnung: Name der Stelle evtl. Kurzzeichen angeben	Strategischer Verkauf - str.VK
Stelleneinordnung: Vorgesetzte Instanz, Untergebene Stellen, Abteilungszugehörigkeit Ausweis der Stellenart z.B. bei Stabstellen	Vorgesetzte Instanz: Geschäftsleitung Abteilung: Verkauf
Stellenaufgaben Einzelne Sachaufgaben auflisten	Erstellen von Angeboten; Kundenbetreuung von Angebot bis zur Vorserie; Neukundengewinnung; Troubleshooter bei Eskalationsstufen
Stellenbefugnisse Kompetenzen, Unterschriftsbefugnis, besondere Befugnis	-Selbständiges unterbreiten von Angeboten an Kunden -Kundenbesuche nach Absprache mit GL veranlassen
Stellenverantwortung Verantwortungen, die der Stelle zugeordnet sind	Ständige Kundenbetreuung; Angebote in einer angemessenen Frist erledigen
Stellenziele Im Hinblick auf die Stellenaufgaben sind die bei ihrer Erledigung anzustrebenden Ziele so weit wie möglich quantitativ vorzugeben	Gewinnung eines Neukunden in jedem Geschäftsjahr Best mögliche Marktpreise erzielen. erreichen der gesetzten Unternehmensziele
Stellvertretung: Der Stelleninhaber vertritt Der Stelleninhaber wird vertreten	Benannter Stellv. Aus der Abteilung Oder der GL
Stellenanforderungen Ausbildung, Fachkenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, Erfahrungen, persönliche Eigenschaften	Meisterbrief bzw. höhere Qualifikation; fachliche Kompetenz um Fertigungsprozesse abschätzen zu können; sollte Praxiserfahrungen im Fräsbereich besitzen. Gegenüber Kunden ein fachliches und kooperatives Auftreten