



URBN CONCEPTS

URBN CONCEPTS – wir schreiben das nächste Kapitel.

Ein Brand House mit Vision: vier Säulen, ein Ziel – die Zukunft von Streetwear, Lifestyle und Sportswear zu gestalten. Wir verbinden Fashion, Kultur und Performance und bringen internationale Marken ebenso voran wie eigene Ideen. Mit unserer Base in Köln, einem starken Team und globalem Drive arbeiten wir schnell, smart und immer am Puls der Szene. Wer bei uns startet, taucht in ein Umfeld ein, das nicht nur Märkte bewegt – sondern Culture lebt und prägt.

Du liebst Footwear und Sales?

Bei URBN CONCEPTS bekommst du die Chance, dein Inside Sales Team zu führen, Prozesse zu optimieren und echte Verantwortung zu übernehmen – mit Impact, Drive und Hands-on-Mentalität. Wenn du Spaß an der Zusammenarbeit mit Außendienst, Logistik und internen Schnittstellen hast, KPIs nicht nur liest, sondern gezielt nutzt, um Performance zu steigern, dann bist du hier genau richtig.

Werde Teil unseres Teams und gestalte mit uns eine Customer Experience, die begeistert – im Daily Business und über jeden Touchpoint hinweg.

Team Lead Inside Sales Footwear (all genders)

Deine Aufgaben

- Fachliche & organisatorische Führung des Inside Sales Teams – mit Fokus auf effiziente Abläufe, Servicequalität und eine positive Teamkultur
- Sicherstellung der termingerechten Erstellung von Orderunterlagen sowie enge Zusammenarbeit mit dem Außendienst im Tagesgeschäft
- Überwachung & Optimierung der Auftragserfassung im Warenwirtschaftssystem inkl. Stammdatenpflege, Orderbuch & Lieferfristen
- Steuerung der Logistikprozesse in enger Abstimmung mit Supply Chain & externen Partnern für eine reibungslose Auslieferung
- Aufbau, Pflege & Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen zur Steigerung von Zufriedenheit und Bindung
- Erstellung & Analyse von Reportings/KPIs zur Vertriebssteuerung und Ableitung von Optimierungspotenzialen

Standort:

Cologne

Arbeitsumfeld:

Zentrale

Stelle frei:

ab sofort

Benefits:

Weiterbildung / Jobticket / (Jobbike) /
Mitarbeiterparkplätze / Personalrabatt / Urban Sports Club / Company Gym / Kantine / Mobiles Arbeiten / Events / Corporate Benefits / Betriebliche Altersvorsorge



- Kontinuierliche Verbesserung von Prozessen & Tools im Inside Sales sowie aktive Mitarbeit an abteilungsübergreifenden Projekten

Unsere Anforderungen

Fachliche Qualifikationen:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Inside Sales, Vertriebsinnendienst oder Customer Service, idealerweise im Schuh- oder Modeumfeld
- Erfahrung in der fachlichen und organisatorischen Führung von Teams
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen und MS Office (insbesondere Excel); Erfahrung mit Reporting-Tools von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Persönliche Kompetenzen:

- Ausgeprägte Führungs- und Kommunikationsstärke sowie hohe Teamorientierung
- Strukturierte, lösungsorientierte und proaktive Arbeitsweise
- Analytisches Denkvermögen und die Fähigkeit, Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren
- Hohe Serviceorientierung und Kundenfokus
- Belastbarkeit, Organisationstalent und Freude an der Arbeit in einem dynamischen Umfeld

LUST AUF DEN NÄCHSTEN STEP?

Dann zeig uns, was du drauf hast!

Bewirb dich jetzt mit deinem CV, Gehaltsvorstellung und deiner Kündigungsfrist.

Kontakt



Antonija
Damjanovic
People & Culture Team

www.snipes.com/jobs

Jetzt bewerben