

Kaufmännischer Bereich, Vertrieb, Qualitätsmanagement und Personal

Der kaufmännische Bereich ist mit dem Rechnungswesen und Controlling der BAS betraut. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernehmen hierbei die Bearbeitung von Themen, wie:

- Planung/ Prognoseerstellung
- Kalkulationen
- Liquiditätssteuerung und -sicherung
- Erstellen von Monats- und Jahresabschlüssen
- Tagesgeschäft (Rechnungsbearbeitung, Bedarfserfassung)
- Berichtswesen

Der Bereich Vertrieb ist verantwortlich für die Akquisition von Neugeschäft, die Pflege und den Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen, die Steuerung der Vertriebsprozesse sowie das Marketing. Zu den Aufgaben der Key Account Manager gehören:

- Präsentation der BAS nach Außen
- Auf-/Ausbau und Pflege der Kundenbeziehungen
- Generierung und Abwicklung von Zusatzgeschäft inkl. Angebotserstellung und –verhandlung
- das Anforderungsmanagement von Kundenanforderungen
- Marktbeobachtungen
- Unterstützung von Marketingmaßnahmen

Aufgabe des Bereichs Qualitätsmanagement ist es, die Anforderungen der Kunden zu erkennen und das Unternehmen bei deren Erfüllung zu unterstützen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Bereichs beschäftigen sich deshalb mit:

- Durchführung QM-Maßnahmen gem. DIN EN ISO 9001:2008
- Projekte zur Weiterentwicklung des QMS
- Interne, externe und DL-Audits begleiten und durchführen
- Koordination aller Maßnahmen und Aktivitäten zur Verbesserung des QM-Systems und Kontrolle der Umsetzung
- Unterstützung Integration neuer DL im Rahmen von Ausschreibungen

Der Bereich Personal ist zuständig für personalbezogene Prozesse. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Bereichs sind verantwortlich für folgende Themen:

- Personalbetreuung und Personalwirtschaft
- Personalplanung und –controlling
- Personalbindung und –förderung im Rahmen der Personalentwicklung
- Personalstrategie und –projekte

Bitte entnehmen Sie die Anforderungen für Positionen in diesen Bereichen aus dem jeweiligen Stellenangebot.