

Vertrieb Innendienst National (w/m)

Das Unternehmen:

Unser Klient ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland. Seit der Gründung 1987 hat man sich zu dem Spezialisten für die Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Sicherheits- und Schutzbekleidung entwickelt. Als Marktführer im Bereich Hitzeschutz konzentriert man sich zusätzlich auf die Themen Arbeitsschutz und Isoliertechnik und im zunehmenden Maße auf das Innovationsfeld Laserschutz.

Die Kunden aus Handwerk, Gewerbe und Industrie schätzen vor allen Dingen die uneingeschränkte Qualität der Produkte, sowie die hohe Individualität bei der kundenspezifischen Produktpassung. Die ausgeprägte Fachkompetenz, die Schnelligkeit und Innovationskraft überzeugt Kunden flächendeckend in D/A/CH und international in mittlerweile mehr als 70 Ländern.

Unser Mandant ist dabei die Weichen für die Zukunft und damit für das Wachstum zu stellen. Eine zentrale Rolle spielt dabei die strategische und operative Kundenbetreuung und Vertriebsunterstützung.

Es ist daher beabsichtigt das Vertriebsteam um die Position des **technischen Vertriebsinnendienstes** zu erweitern.

Standort: Rastede, Oldenburg (Niedersachsen)

Ihre Aufgaben:

- Ganzheitliche Kundenbetreuung und Unterstützung des Vertriebs-Außendienstes
- Auftragsmanagement, Angebotsverfolgung und Terminabsprache Produktion
- Service-Bearbeitung und Termintreue

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Handel und/oder Industrie
- Kenntnis des mehrstufigen Vertriebs und idealerweise Kenntnis im Umgang mit Einkaufsverbänden und dem technischen Großhandel
- Verhandlungssicheres Deutsch, weitere Sprachkenntnisse willkommen
- Gutes technisches Verständnis sowie eine ausgeprägte Hands-on Mentalität
- Hohe Eigenmotivation und Begeisterungsfähigkeit
- Kunden- und Serviceorientiertes Vorgehen
- Sichere Kenntnisse in den gängigen MS Office Produkten, idealerweise CRM- und ERP-Erfahrung
- Hohe Zuverlässigkeit, Zielstrebigkeit und Belastbarkeit verbunden mit einem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein

Das Angebot:

Es erwartet Sie eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem fachlich kompetenten Team. Ein freundliches und kollegiales Arbeitsumfeld prägt die Unternehmenskultur. Die Position bietet Entwicklungsmöglichkeiten in das Key Account Management und in internationale Aktivitäten. Das Firmennetzwerk profitiert von flachen Hierarchien und kurzen, schnellen Entscheidungswegen.

Wir sichern Ihnen uneingeschränkte Vertraulichkeit und Diskretion zu und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme per Mail unter: job@HeinConcept.de

Kennzeichen: HCJT1710.1