



Zur Verstärkung unseres Teams Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Mitarbeiter Strategischer Vertrieb (m/w/d)

Der Tätigkeitsbereich:

Die Gewinnung neuer Aufträge und Kunden unter Beachtung der Unternehmensziele und der Marktstrategie gehört zu Ihren primären Aufgaben. Dabei betreuen Sie unsere Produkte von der Anfrage bis zur Serienfreigabe und koordinieren den Projektverlauf. Sie führen die erforderlichen Abstimmungen zu Kundenanforderungen und pflegen auch einen ausgezeichneten Kontakt zu unseren Kunden.

Die Aufgabe:

- Projektbetreuung unserer Neuteile: Erstellen von Projektablaufplänen, Fortschrittskontrolle, Terminüberwachung, Kommunikation gegenüber den Kunden, Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern des Vertriebs und den Fachbereichen und Kommunizieren von Abweichungen
- Bearbeiten von Änderungsanfragen unter Beachtung betrieblicher Regelungen und Prozesse
- Kundenspezifische Aufbereitung von Produktkalkulationen
- Erstellen von Projektpräsentationen vor Kundenbesuche
- Erstellen von Angeboten und Mitwirken bzw. Durchführen von Vertragsverhandlungen
- Entgegennehmen der Kundenaufträge
- Erstellen von Statistiken und Reports und Erarbeitung von Marktanalysen
- Vorbereiten und Durchführen von Kundenbesuchen/ -empfangen

Das sind Gründe, die für uns sprechen:

Es erwartet Sie eine sehr interessante und verantwortungsvolle Arbeitsaufgabe in einem renommierten Unternehmen mitten im Erzgebirge. Eine hohe Kompetenz und innovative Produkte sowie eine gute Marktposition versprechen eine perspektivenreiche Unternehmensentwicklung.

Sie arbeiten in einem Unternehmen, in dem Ihr Engagement anerkannt wird. Eigenverantwortung und Teamgeist ergänzen sich. Sie arbeiten an interessanten und abwechslungsreichen Aufgaben und in einem jungen und motivierten Team. In unserem Firmentarifvertrag haben wir attraktive Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit geschaffen.

Die Aufgabe erfordert:

Sie besitzen eine 3-jährige Hochschulausbildung oder eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung und verfügen über gute Grundkenntnisse in der Betriebswirtschaft. Ihre Erfahrungen bei der Einführung von neuen Produkten sowie Ihre Affinität zu technischen Details runden Ihr Qualifikationsprofil ab.

Sie sind eine aufgeschlossene und engagierte Persönlichkeit und authentisch in Ihrer Argumentation. Dabei gehen Sie offen auf Menschen zu und sind auf Grund Ihrer kommunikativen Fähigkeiten ein kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden. Die englische Sprache beherrschen Sie sicher in Wort und Schrift. Weiterhin überzeugen Sie uns durch Ihre Teamfähigkeit und Ihr analytisches Denkvermögen. Die Aufgabe erfordert eine grundsätzliche Reisebereitschaft.

Sie fühlen sich angesprochen?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen und der Angabe des frühesten Eintrittstermins. Für Rückfragen zur Bewerbung stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung.

Kontaktdaten:

Eisenwerk Erla GmbH

Anke Lamm

Leiterin Personal - Telefon: 03774 123 316 - E-Mail: bewerbung@jkm-erla.com

Gießereistraße 1

08340 Schwarzenberg