Account Manager (m/w/d) Inside Sales – Region DACH

(626)

Standort: Dinklage Anstellungsart(en): Vollzeit Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Unser Kunde, ein führender Hersteller von Bohrern und hochwertigem Werkzeugzubehör, sucht dich als **Account Manager (m/w/d) Inside Sales – Region DACH**. Mit einer Tradition, die lange zurückreicht, überzeugt das Unternehmen durch höchste Qualität und innovative Produkte. Die Marke ist in vielen Ländern etabliert und zählt zu den ersten Adressen für professionelle Anwender.

Als Account Manager im Innendienst bist du ein zentraler Bestandteil des Vertriebsteams. Du betreust die DACH-Region und trägst aktiv zum Unternehmenserfolg bei. Dich erwartet eine moderne Unternehmenskultur, effiziente Prozesse und ein engagiertes Team, das gemeinsam ambitionierte Ziele erreicht.

Nutze die Chance, Teil einer internationalen Erfolgsgeschichte zu werden, und bewirb dich jetzt! By Your Site unterstützt dich in der Vermittlung!

Deine Aufgaben

- **Kompetente/r Ansprechpartner/in für Kund:innen und Kolleg:innen:** Du bist der erste Ansprechpartner im Vertriebsinnendienst und -außendienst und kümmerst dich um die Anliegen unserer Kund:innen sowie die enge Zusammenarbeit mit deinen Kolleg:innen.
- **Individuelle Angebotserstellung für Neu- und Bestandskunden:** Du erstellst maßgeschneiderte Angebote, die perfekt auf die Bedürfnisse unserer Neu- und Bestandskunden abgestimmt sind.
- **Effiziente Auftragsbearbeitung und Terminkoordination:** Du übernimmst die gesamte Auftragsabwicklung – von der ersten Anfrage bis zur termingerechten Lieferung, stets mit Fokus auf höchste Kundenzufriedenheit.
- **Enger Austausch mit Einkaufsverbänden und der Vertriebsleitung:** Du arbeitest direkt mit Einkaufsverbänden zusammen und stimmst dich regelmäßig mit der Vertriebsleitung Deutschland ab, um optimale Ergebnisse zu erzielen.
- **Schnelle und lösungsorientierte Reklamationsbearbeitung:** Du bearbeitest Reklamationen professionell und erstellst Gutschriften, um unseren Kunden stets einen exzellenten Service zu bieten.
- **Überwachung von offenen Forderungen und Mahnwesen:** Du behältst den Überblick über offene Forderungen und koordinierst das Mahnwesen in enger Zusammenarbeit mit der Buchhaltung.

Dein Profil:

- **Abgeschlossene Ausbildung oder Studium:** Du hast eine abgeschlossene Ausbildung zum Industriekaufmann (m/w/d) oder ein Studium mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund.

- **Berufserfahrung im Vertrieb / Innendienst:** Du bringst erste Berufserfahrung im Vertrieb oder Innendienst mit und hast Freude daran, deine Expertise weiter auszubauen.
- **Strukturierte und effiziente Arbeitsweise:** Du arbeitest zuverlässig, strukturiert und hast Spaß daran, Aufgaben effizient zu erledigen – auch im Team.
- **Prozessverständnis und strategische Stärke:** Du hast ein gutes Verständnis für Prozesse und zeichnest dich durch konzeptionelle, organisatorische und strategische Denkweise aus.
- **Sprachkenntnisse auf hohem Niveau:** Du beherrschst die deutsche Sprache in Wort und Schrift auf muttersprachlichem Niveau und bist in der Lage, verhandlungssicher auf Englisch zu kommunizieren.
- **Freundliches und überzeugendes Auftreten:** Du hast ein freundliches, überzeugendes und kompetentes Auftreten – sowohl am Telefon als auch im direkten Kontakt mit Kund:innen.
- **Sicherer Umgang mit ERP-Systemen und MS Office:** Du bist versiert im Umgang mit ERP-Systemen sowie den gängigen MS Office-Anwendungen (Word, PowerPoint, Excel, etc.).

Deine Vorteile:

- **Flexibilität und Work-Life-Balance:** Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit des mobilen Arbeitens bieten dir die Freiheit, deinen Arbeitstag selbstbestimmt zu gestalten.
- **Attraktive Vergütung und Extras:** Freu dich auf eine leistungsgerechte Bezahlung inklusive Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie 30 Tage Urlaub. Zusätzlich profitierst du von vermögenswirksamen Leistungen, Nettolohnoptimierung und einer Erholungsbeihilfe.
- **Weiterbildung und Entwicklung:** Der Kunde bietet dir ein breites Spektrum an internen und externen Schulungen sowie individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, damit du dich persönlich und beruflich weiterentwickeln kannst.
- **Gesundheit und Wohlbefinden:** Das betriebliche Gesundheitsmanagement unterstützt dich dabei, gesund und fit zu bleiben. Außerdem wird dir kostenlos Kaffee, Wasser und Obst zur Verfügung gestellt.
- **Top-Arbeitsumfeld:** Du arbeitest in einer teamorientierten Atmosphäre mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen. Kostenfreies Parken und Bike Leasing gehören ebenfalls dazu.
- **Attraktive Mitarbeitervorteile:** Sichere dir Mitarbeiterrabatte auf das Sortiment und erlebe die Produktion hautnah an dem Standort in Dinklage.
- **Innovative Produkte und internationale Ausrichtung:** Arbeite mit hochwertigen Premiumprodukten und profitiere von einer globalen Kundenstruktur, die dir spannende Perspektiven eröffnet.

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Wir freuen uns auf Dich um Deine Perspektiven in einem persönlichen Gespräch oder vorab telefonisch gemeinsam zu besprechen.

Wir bitten Dich um Deine Bewerbung auf elektronischen Weg.

Optional stehen wir Dir auch mit unserem WhatsApp-Service zur Verfügung. Du erreichst uns unter: 0172 / 512 11 14. Über mobile Endgeräte kannst Du auch den WhatsApp Button gerne nutzen.

By Your Site Personal GmbH & Co KG
z.Hd. Lisa Wollering
Falkenweg 1

49377 Vechta
Tel.: 04441 - 97 33 90
E-Mail: bewerbung@byyoursite.de
Web: www.byyoursite.de

Abteilung(en): kaufmännischer Bereich

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Impressum