

Wir sind auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Kommen Sie mit.

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, das wiederkehrende Prüfungen an Druckgasflaschen für Atemschutz- und Tauchgeräteflaschen durchführt. Diesen Druckgasflaschen – als Bestandteil einer persönlichen Schutzausrüstung (PSA) – vertrauen beispielsweise Feuerwehrleute im Einsatz ihr Leben an.

Die Grundlage unseres Erfolges sind unsere Fachkenntnisse, gepaart mit einer langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Sie beraten unsere Kunden zu Dienstleistungen sowie Produkten und helfen ihnen mit Ihrer freundlichen Art bei allen Fragen weiter. Dank Ihnen fühlen sich unsere Kunden bei uns bestens aufgehoben.



Dafür suchen wir Sie als

Kaufmännischer Allrounder im Vertrieb für die zentrale Kundenkommunikation (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Haupt-Aufgaben

- Telefonische und persönliche Beratung und Betreuung unserer Kunden im Bereich Feuerwehr, Feuerlösch-Fachhandel und Industrie-Kunden.
- Anfragenbearbeitung und Angebotserstellung. Für technische und strategische Rückfragen stehen Ihnen interne, erfahrene Ansprechpartner zur Verfügung.
- Sie sind Teil unseres Vertriebsteams und arbeiten eng mit Ihren Kollegen im Innen- und Außendienst sowie mit den angrenzenden Abteilungen zusammen.
- Sie verinnerlichen unsere Qualitäts-Philosophie und vertreten bzw. kommunizieren diese an unsere Geschäftspartner.
- Unterstützung beim operativen Einkauf.



Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische/vertriebsorientierte Ausbildung (Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement oder Groß- und Außenhandel, Einzelhandelskaufmann /-frau, oder ähnliches).
- Sie haben erste Berufserfahrungen (Minimum 2 Jahre) im industriellen Vertriebs-Umfeld (B2B).
- Sie sind ein strukturierter, analytisch-denkender, verantwortungsbewusster, engagierter kaufmännischer Allrounder und motiviert Prozesse zu optimieren (Hands-on-Mentalität).
- Sie haben Freude am telefonischen und persönlichen Umgang mit Menschen. Sie sind freundlich, kundenorientiert und können gut beraten und verkaufen.
- Sie haben ein gutes technisches Verständnis und Freunde an technischen Produkten.
- Sie verfügen über fundierte EDV-Kenntnisse, insbesondere im Umgang mit ERP-Systemen sowie Office-Anwendungen und können mit Ihren Erfahrungen direkte Lösungen entwickeln.
- Sie besitzen Überzeugungskraft, Lernfähigkeit, Belastbarkeit, Einsatzbereitschaft und Teamfähigkeit.
- Idealerweise verfügen Sie über Grundkenntnisse im Bereich der Qualitätsmanagement-Systeme (DIN EN ISO 9001:2015)

Unsere Benefits

- Eine Vollzeitstelle in einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen.
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis/Beschäftigtenverhältnis nach einem Jahr erfolgreicher Einarbeitung.
- Möglichkeit zur Übernahme von weiterer Verantwortung und Mitgestaltung nach erfolgreicher Einarbeitung.
- Auch nach Ihrer ausführlichen Einführung und Einarbeitung stehen Ihnen immer kompetente Ansprechpartner zur Seite.
- Eine kollegiale und freundliche Arbeitsatmosphäre in einem motivierten Team.
- Zugehörigkeit zu einem in Fachkreisen seit Jahren anerkannten Unternehmen mit hervorragender Reputation.
- Interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Hohes Entwicklungspotential.
- Attraktive und leistungsgerechte Entlohnung.
- Urlaubsgeld.
- Sonderzahlung November: Bei erfolgreichem Wirtschaftsjahr erfolgt eine Sonderzahlung.
- 30 Tage Urlaub.
- geregelte Arbeitszeiten 40h/Woche mit wenig Überstunden.
- Vergütung der Überstunden mit Zuschlag.
- Zusätzliche Vorsorge & Sozialleistungen.

Interessiert?

Dann senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail Ihre aussagefähige Bewerbung mit Lebenslauf unter Angabe eines möglichen Eintrittstermins an:

job@dederich.de

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.