

Unser Mandant ist ein weltweit agierendes sehr erfolgreiches Unternehmen in der Pharmazuliefererindustrie, das in seiner Branche eine führende Marktposition einnimmt. Das Unternehmen produziert und vertreibt mit hoher Nachfrage innovative Produkte auf den Gebieten „Parma Packaging Innovations“ und „Specialty Films Solutions“. Um das weitere Wachstum des Unternehmens zu unterstützen, wird nunmehr der „Inside Sales Specialist/Expert (m/w/d)“ gesucht.

Inside Sales Specialist (m/w/d)

Raum Freiburg i.B. | Eigenverantwortung | Berufliche Perspektiven | HO-Option

Geboten werden:

- Attraktive Vergütung in Anlehnung an den Manteltarifvertrag der chemischen Industrie
- Zusätzliches Urlaubsgeld und Jahressonderzahlung
- Persönliche Entscheidungsfreiheit
- Flexibles Arbeiten mit HO-Option
- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- Umfassendes Weiterbildungsangebot
- Firmenfitnessangebote
- Betriebsrestaurant

Die Aufgaben als „Inside Sales Specialist (m/w/d)“:

- Gesamtverantwortliche Betreuung eines Kundenportfolios mit hohem Wachstumspotenzial als alleiniger Ansprechpartner.
- Akquisition von Neukunden.
- Neu- und Bestandskundenentwicklung und -Beratung mit Bearbeitung und Abwicklung der Aufträge vom Eingang bis zum Versand.
- Angebotserstellung, -abgabe und Nachverfolgung.
- Erarbeitung und Umsetzung der marketing- und Vertriebsziele (z.B. monatlicher Forecast, jährliche Budgetplanung, Umsatz-/Margenverantwortung, Working Capital Steuerung, etc.).
- Mitarbeit an strategischen Verkaufsprojekten.
- Durchführung und Bewertung von Marktanalysen.
- Monitoring und Reporting von Umsatzentwicklung.
- Unterstützung und Mitarbeit bei Kundenaudits.

- Erfassung und Steuerung von Reklamationen und Schnittstelle für interne/externe Kommunikation.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder Studium.
- Mind. 3-5 Jahre Berufserfahrung in ähnlicher Funktion.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil.
- Kenntnisse aus dem Bereich der Folien-, Verpackungs- bzw. Pharmaindustrie von Vorteil.
- SAP R/3-Erfahrung sowie routinierter Umgang mit MS-Office.
- Erfahrungen im Umgang mit CRM Systemen.
- Kommunikations-, Überzeugungs- und Teamfähigkeit sowie selbständige Arbeitsweise.
- Im Bedarfsfall bis zu 20% Reisebereitschaft.

Entspricht diese Funktion als „Inside Sales Specialist (m/w/d)“ Ihren beruflichen Wunschvorstellungen? Dann würden wir Sie gerne kennen lernen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

CONSIDERO Personalberatung, Thomas Gottschlich, gottschlich@considero.de oder direkt telefonisch unter +49 172 299 29 29.

CONSIDERO Personalberatung

Ricker & Partner

info@considero.com

www.considero.com