https://laminate.de/?post_type=jobs&p=18738

Vertrieb im Außendienst (m/w/d) in Wesel

Arbeitgeber
DTS Systemoberflächen GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Dauer der Anstellung
unbefristet

Arbeitsort
Am Schornacker 66, 46485, Wesel, NRW, Deutschland

Arbeitszeiten
40 Stunden/Woche

Veröffentlichungsdatum
4. Oktober 2023

Beschreibung

DTS ist mit der Marke ELESGO der führende Hersteller für elektronenstrahlgehärtete Oberflächen. Unsere Oberflächen zeichnen sich durch Vielseitigkeit und Qualität aus, sowie durch die umweltfreundliche Herstellung. Wir bieten Ihnen in unserem global agierenden Unternehmen abwechslungsreiche und spannende Aufgaben.

Leistungen der Anstellung

- Langfristige Perspektiven in einem global agierenden Unternehmen
- Umfassende On-Boarding-Phase in Ihrem Arbeitsbereich und für unsere Produkte und deren Produktion
- Vielschichtige Profilierungs- und Entwicklungsperspektiven
- Die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten (1 Tag pro Woche)
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- Bike Leasing über Jobrad
- Mit Corporate Benefits steht Ihnen eine breite Auswahl an Mitarbeiterrabatten zur Auswahl
- Moderne Büroausstattung und eine teambasierte Arbeitsumgebung
- Betriebliche Weiterbildungsmöglichkeiten und Altersvorsorge
- Ein attraktives Gehalt, inkl. Firmenwagen und Firmenhandy, auch zur privaten Nutzung

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie sind der erste Ansprechpartner für unsere Kunden weltweit
- Für Kundenbetreuung und -besuche vor Ort
- Korrespondenz mit Kunden und Teilnahme an Kundenterminen vor Ort und weltweit
- Teilnahme an nationalen und internationalen Messen und virtuellen Meetings
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst bezüglich Angebotserstellungen, Bemusterungen, Auftrags- und Zahlungsabwicklungen, etc.

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Industriekaufmann/-frau oder vergleichbare Qualifikation
- Sie haben bereits erste Berufserfahrung in Vertrieb gesammelt
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Ihre Arbeitsweise ist zuverlässig, selbstständig und vorausschauend
- Sie sind ein Teamplayer und haben eine hohe Kommunikationsstärke
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind essenziell, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Sie reisen gerne weltweit zu unseren Kunden und Fachmessen