



BC Deutschland

A Cooper Turner Beck Group Company



Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Hamm und Hagen und haben uns auf die Produktion von hochwertigen Sonderschrauben spezialisiert. Diese finden in allen industriellen Bereichen ihre Anwendung, wie zum Beispiel beim Bau von industriellen Pumpen und Armaturen sowie in der Energiebranche. Unsere rund 90 Mitarbeiter sorgen jeden Tag dafür, dass unsere Produkte höchsten Qualitätsstandards entsprechen.

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Standort Hamm als

Verkäufer / Vertriebsinnendienst (m/w/d) - Industriekunden

Was Sie erwartet:

Eine abwechslungsreiche und gestalterische Aufgabe in einem innovativen Produktionsumfeld. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Ideen einzubringen, Akzente zu setzen und berichten dabei direkt an die Verkaufsleitung.

Ihre Aufgaben:

- Als zentrale Kommunikationsschnittstelle sind Sie die erste Anlaufstelle für unsere Kunden und bilden die Schnittstelle zu internen Abteilungen im Tagesgeschäft.
- Sie betreuen nationale und internationale Kunden und verantworten die Pflege von Kundenstammdaten.
- Den Angebotsprozess verantworten Sie von der Erstellung über die Kalkulation bis hin zur Nachverfolgung.
- Die Bearbeitung von Kundenreklamationen und die Lieferterminkommunikation werden von Ihnen übernommen.



BC Deutschland

A Cooper Turner Beck Group Company

- Sie überprüfen die Rahmen- und Konditionsvereinbarungen sowie die Auftragsvorbereitung.
- Messeteilnahmen im In- und Ausland sind möglich sowie eine gelegentliche Reisebereitschaft wird vorausgesetzt.

Unser Angebot:

- Internationaler Arbeitgeber
- Umfangreiche Einarbeitung
- Angenehmes Arbeitsklima in einem engagierten Team
- Mitarbeitererevents
- Attraktive Vergütung
- Quartalsbonus
- Mitarbeiterparkplätze
- Weiterbildungsprogramme
- Betriebliche Gesundheitsprogramme
- Betriebliche Altersvorsorgemodelle

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium sowie Erfahrung im Vertrieb im Innen- oder Außendienst
- Ein sicherer Umgang mit MS-Office und Erfahrung mit ERP- und CRM-Programmen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung und Begeisterung für den Vertrieb
- Hohe Eigenmotivation, mit Anspruch an hohe Arbeitsqualität, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Lösungsorientiertes Denken und Entscheidungsfreudigkeit

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, einschließlich der Angaben zur **Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit**, vorzugsweise per E-Mail an Frau Tatjana Lauenstein: personal@bcdeutschland.de