



Wir machen keine Kompromisse, wenn es um die Sicherheit von Leben und den Schutz von Eigentum geht. Vetrotech Saint-Gobain International AG ist eine international führende Herstellerin von Brandschutz-, Sicherheits- und Hochleistungs-Gläsern, die in Gebäuden und Schiffen außergewöhnliche Kriterien erfüllen. Seit vielen Jahren erfolgreich am Markt, betreibt sie in Europa und Übersee mehrere Produktionsstandorte, Verkaufsbüros und eigene Testlabors für Sicherheitsschutzgläser.

Für unsere Vertriebsniederlassung in Krefeld (DE) suchen wir derzeit eine*n motivierte*n

Mitarbeiter*in Vertriebsinnendienst (F/M/D) 80-100%*

Ihr Verantwortungsbereich:

- Kundenbetreuung in Zusammenarbeit mit dem Außendienst
- Auftragsvorbereitung und reibungslose Weiterverarbeitung
- Erfassung von Angeboten und Aufträgen in Firmensoftware (ALCIB)
- Kalkulation von Projekten und Kundenanfragen
- Pflegen der CRM-Datenbank, um das Projektwissen und den Kundenservice zu verbessern
- Arbeitsprozesse aktiv verbessern und/oder vereinfachen
- Gemäß definierten Prozessen arbeiten oder neue festlegen
- Unterstützung aller Art der Kolleg*innen
- Telefonischer und digitaler Kontakt mit Kunden
- Support der Systempartner für technischen Lösungen für deren spezifisches System
- Telefonischer und digitaler Kontakt mit unseren deutschen und europäischen Produktionsstandorten
- Lieferzeitüberwachung

Ihr Profil:

- Kaufmännische Ausbildung mit etwa zwei Jahren Berufserfahrung, kombiniert mit Spaß und Verständnis für technische Produkte, oder
- Ausbildung im Bereich Technik oder Glas, kombiniert mit kaufmännischen Grundwissen
- Fähigkeit und Selbstvertrauen, sich in ein neues, technisches Produkt einzuarbeiten
- In der Lage, technisch hochwertige Produkte in eine Kundenlösung umzusetzen
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse (beides schriftlich und mündlich)
- Interesse, Marketing-Tools wie Showpad zu nutzen und an diversen Verbesserungen mitzuarbeiten
- Klare und gewinnende, positive Ausdrucksweise
- Spaß am Umgang mit Kunden / hohe Kundenorientierung sowie umsatz- und margenorientiertes Denken

Unser Angebot:

Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Position in einem krisensicheren, internationalen, jedoch familiären Umfeld. Nebst interessanten Aufgaben können Ihr Wissen und Ihre Ideen einbringen und somit viel für die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens bewirken. Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen, elektronischen Bewerbungsunterlagen samt Motivationsschreiben unter Angabe der Referenznummer VET-202114 an hr.vetrotech@saint-gobain.com.



vetrotech
SAINT-GOBAIN

Für Fragen zur Stelle wenden Sie sich gerne an Herrn Arnold SIRAG, Sales Area Manager, unter +31 620598616.

* idealerweise zumindest die ersten Monate ein 100%-Pensum



Vetrotech Saint-Gobain Deutschland

Siemesdyk 60 – DE-47807 Krefeld

Vetrotech – a company of the Saint-Gobain Group.

Saint-Gobain designs, manufactures and distributes materials and solutions which are key ingredients in the wellbeing of each of us and the future of all. They can be found everywhere in our living places and our daily life: in buildings, transportation, infrastructure and in many industrial applications. They provide comfort, performance and safety while addressing the challenges of sustainable construction, resource efficiency and climate change. More at www.saint-gobain.com