

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
- Gemäß definierten Arbeitsprozessen arbeiten und die aktiv verbessern und/oder vereinfachen
- 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

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 solidem kaufmännischem 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 (Konzernsprache) in Wort und Schrift
- Kenntnisse zur Verwendung von Excel zur Erstellung detaillierter Auswertungen
- Interesse neue digitale Tools zu erlernen und in den Arbeitsalltag zu integrieren
- 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-202204 an hr.vetrotech@saint-gobain.com. Oder direkt an Herrn Claus SONDERMANN, Sales & Administration Manager:

Claus.Sondermann@saint-gobain.com; Telefon: +49 2151 / 61 67 1 - 13

* idealerweise zumindest die ersten Monate ein 100%-Pensum