

## Junior-Sales-Manager B2B Innendienst

2017-09-05

Arbeitsort: Stockerau

Wir liefern Antriebstechnik aus einem Haus. Getreu diesem Motto ist auch das Lieferprogramm aufgebaut, egal ob Elektromotoren, Getriebe, Frequenzumrichter, Abtriebsselemente, Schaltschranke, Generatoren oder Stromerzeuger. Die Zufriedenheit der Kunden steht dabei an oberster Stelle. In diesem Bewusstsein ist unsere Arbeit ständig darauf ausgerichtet, die Qualität der Produkte, der Abläufe, der Mitarbeiter und der Organisation diesen Anforderungen gerecht werden zu lassen. Darüber hinaus stellen die weltweit tätigen Lieferanten die Qualität, die Kontinuität und die Verfügbarkeit von Ersatzteilen sicher.

### IHR AUFGABENGEBIET

- Als Junior Sales Manager B2B (m/w) nehmen Sie Anfragen von Kunden entgegen. Sie stellen dem Kunden die richtigen Fragen, um ein technisch einwandfreies Angebot zu erstellen. Unterstützt von erfahrenen Kollegen wählen Sie das passende Produkt aus unserem Intranet aus, oder klären technische Möglichkeiten mit in- und ausländischen Lieferanten.
- Preise kalkulieren Sie eigenständig gemäß allgemeiner Vorgaben, verhandeln Verkaufskonditionen und Rabattanfragen souverän, und telefonieren Angeboten nach, um Geschäftsabschlüsse zu erzielen.
- Sie unterstützen unser Vertriebsteam durch die Anfertigung von 3D-Zeichnungen, Datenblättern etc., sowie durch Übernahme von Kundenanfragen.
- Unterstützt durch erfahrene Mitarbeiter kontaktieren Sie auch aktiv potentielle Kunden, besuchen Kunden gelegentlich vor Ort und besuchen Messen.

### DAS BRINGEN SIE MIT

- Technische Ausbildung (z.B. HTL Maschinenbau, Mechatronik, auch andere Fachrichtungen willkommen!)
- Kenntnisse im Bereich der Antriebstechnik (Motoren, Getriebe,...)
- Kaufmännisches Verständnis
- Englischkenntnisse (vorzugsweise verhandlungsfähig)
- Hohes Verantwortungsbewusstsein
- Selbständigkeit und Eigeninitiative
- Kommunikationsstarke und gute Rhetorik
- Vertriebsorientiertes Auftreten
- Hohes Durchhaltevermögen
- Reisefreudigkeit

### DAS BIETEN WIR

- Intensive Produkt- und Vertriebsschulung durch erfahrene Mitarbeiter und Lieferanten
- Ein eigenverantwortliches Aufgabengebiet mit Gestaltungsspielraum
- Ein Umfeld, das von Partnerschaft, Innovations- und Unternehmergeist geprägt ist
- Attraktive Rahmenbedingungen als Teil eines international erfolgreichen Unternehmens
- Bezahlung lt. Kollektivvertrag mind. € 1.940 brutto pro Monat, Überzahlung möglich

Wenn Sie in dieser Position eine Herausforderung sehen, bewerben Sie sich per Email an [office@mollmotor.at](mailto:office@mollmotor.at). Der zuständige Ansprechpartner wird sich umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.

