

Junior-Sales-Manager B2B

Innendienst

Arbeitsort: Stockerau

Wir liefern genau passende Getriebe an Maschinenbauer, instandhaltungsintensive Produktionsunternehmen und Handels- und Instandhaltungsbetriebe. Bei uns bekommen Kunden exakt was sie brauchen, von verschiedenen Herstellern, aber aus einer kompetenten Hand, mit einem festen Ansprechpartner, der ihnen alle Fragen beantwortet. Flexibilität ist unsere Stärke, und die Zufriedenheit der Kunden unser oberstes Ziel. Durch unsere enge Zusammenarbeit mit europäischen und asiatischen Getriebeherstellern und unsere Werkstatt in Stockerau sind unsere Produkte kompatibel, flexibel, stets verfügbar und schnell beim Kunden.

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 erstellen zu können. Die passenden Produkte wählen Sie 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 aktiv potentielle Kunden, besuchen Kunden gelegentlich vor Ort und besuchen Messen.

DAS BRINGEN SIE MIT

- Technische Ausbildung (vorzugsweise HTL Maschinenbau, Mechatronik)
- Kenntnisse im Bereich der Antriebstechnik (Motoren, Getriebe,...)
- Kaufmännisches Verständnis
- Verhandlungsfähiges Englisch
- Hohes Verantwortungsbewusstsein
- Selbständigkeit und Eigeninitiative
- Kommunikationsstarke und gute Rhetorik
- Vertriebsorientiertes Auftreten
- Hohes Durchhaltevermögen
- Reisefreudigkeit

DAS BIETEN WIR

- Intensive Produkt- und Vertriebsschulung durch erfahrene Mitarbeiter
- 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 gernot.schndl@driveexperts.at.

Der zuständige Ansprechpartner wird sich umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.