

Vertriebsmitarbeiter Innendienst (m/w/d) - Kundenberatung & B2B-Vertrieb



Schwerpunkt Kundenentwicklung, telefonische Beratung und Vertrieb

Sie bauen gerne Kundenbeziehungen auf, kommunizieren überzeugend und möchten aktiv zum Erfolg eines Vertriebsteams beitragen?

In dieser Rolle verbinden Sie Kundenkontakt, Beratung und den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen. Sie entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter, gewinnen neue Kontakte und schaffen gemeinsam mit unserem Außendienst die Grundlage für erfolgreiche Kundenprojekte.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsinnendienstes suchen wir zwei engagierte Mitarbeitende, die unsere Kunden telefonisch und digital betreuen und unseren Vertrieb mit Kommunikationsstärke und Eigeninitiative aktiv unterstützen.

Jetzt Bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- Im Mittelpunkt Ihrer Tätigkeit steht die telefonische Betreuung und Beratung unserer B2B-Kunden sowie der aktive Aufbau neuer Kundenkontakte.
- Durch den aktiven Austausch mit Kunden und Interessenten erkennen Sie Potenziale, entwickeln bestehende Beziehungen weiter und tragen aktiv zur Weiterentwicklung unseres Vertriebs bei.
- Als kompetente Ansprechperson begleiten Sie Architekten, Planer, Fachhändler und Handwerksbetriebe rund um unsere Produkte und Lösungen.
- Gemeinsam mit dem Außendienst begleiten Sie Kundenprojekte, unterstützen bei Ausschreibungen und tragen zur erfolgreichen Platzierung unserer Produkte bei.
- Für eine transparente Vertriebsarbeit sorgen Sie durch die zuverlässige Pflege von Kunden- und Projektdaten in unserem CRM-System.

Ihr Profil

- Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke, eine kundenorientierte Gesprächsführung und gehen offen auf Menschen zu.
- Sie haben Spaß daran, neue Kontakte aufzubauen, Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln und vertriebliche Potenziale zu erkennen.
- Eigeninitiative, Zielorientierung und eine strukturierte Arbeitsweise zeichnen Sie aus.
- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Idealerweise bringen Sie bereits Erfahrung im Vertriebsinnendienst, in der Kundenbetreuung und im telefonischen Vertrieb mit.
- Der Umgang mit CRM-Systemen und MS Office ist Ihnen vertraut oder Sie arbeiten sich schnell in neue Anwendungen ein.
- Teamgeist, Zuverlässigkeit und professionelles Auftreten runden Ihr Profil ab.

Das erwartet Sie bei HEWI

- **Strukturierte Einarbeitung:** Wir bereiten Sie umfassend auf Ihre neue Aufgabe vor und geben Ihnen die notwendige Unterstützung, um erfolgreich in Ihrem neuen Tätigkeitsbereich anzukommen.
- **Sicherer Arbeitsplatz mit Perspektive:** Als etabliertes Markenunternehmen bieten wir Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz, ein zukunftsorientiertes Umfeld und die Möglichkeit, aktiv an unserer weiteren Entwicklung mitzuwirken.
- **Flexible Arbeitszeiten & 30 Tage Urlaub:** Mit flexiblen Arbeitszeiten und 30 Urlaubstagen schaffen wir die Grundlage für eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.
- **Attraktive Vergütung & Vorsorgeleistungen:** Sie profitieren von einer tariflichen Vergütung sowie einer betrieblichen Altersvorsorge, die Ihnen zusätzliche Sicherheit für die Zukunft bietet.
- **Individuelle Weiterentwicklung:** Wir unterstützen Ihre fachliche und persönliche Entwicklung mit passgenauen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- **Gesundheitsangebote:** Mit vielfältigen Angeboten fördern wir Ihre Gesundheit und tragen zu einem angenehmen Arbeitsumfeld bei.

Jetzt Bewerben

 WhatsApp

Kontakt zu HEWI

Caroline Obermeier

Prof.-Bier-Straße 1-5
34454 Bad Arolsen

Tel.: +49 (0)5691 82-178

Fax.: +49 (0)5691 82-250

E-Mail: cobermeier@hewi.de

