



TECHNISCHEN VERTRIEBSMITARBEITER (M/W/D) IM INNENDIENST

IHR AUFGABENBEREICH

Ihre zukünftige Rolle ist im Geschäftsbereich der Mobilten Raumsysteme angesiedelt. Sie beraten unsere industriellen sowie kommunalen Kunden und Interessenten hinsichtlich der Errichtung temporärer Bürogebäude, Kindergärten, Schulen und Wohnunterkünfte. In diesem Zusammenhang sind Sie weiterhin verantwortlich für die eigenständige Erstellung von Angeboten sowie die Abwicklung der sich daraus ergebenden Aufträge, inklusive der Betreuung von Kunde und Projekt während der gesamten Mietdauer. Sie berichten direkt an den regionalen Vertriebsleiter. Die Aufgaben beinhalten grob gegliedert die nachfolgenden Tätigkeiten:

- Umfassende Beratung der Kunden und Interessenten im Vertriebsgebiet, vorwiegend durch telefonische Beratung, im Einzelfall auch durch Kundenbesuche.
- Kalkulation und Erstellung bedarfsgerechter Angebote und Grundrisszeichnungen.
- Technische Klärung der Angebots- und Auftragsinhalte.
- Angebotsverfolgung und - in Abstimmung mit der Vertriebsleitung - Auftragsverhandlung, Auftragsabwicklung.
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Außendienst, unseren Bau- und Projektleitern sowie weiteren internen Fachabteilungen.
- Koordination von Nachunternehmern.
- Eigenverantwortliche Projektüberwachung und Kundenbetreuung.
- Stammdaten- und Kontaktpflege sowie allgemeiner Schriftverkehr.

IHR PROFIL

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung und besitzen idealerweise bereits Berufserfahrung im bautechnischen Vertrieb.

TECHNISCHEN VERTRIEBSMITARBEITER (M/W/D) IM INNENDIENST

- Sie können durch Ihre kommunikative, eigenständige, am Projekt ausgerichtete Arbeitsweise überzeugen.
- Sie sind kundenorientiert und ehrgeizig und haben Spaß an der Projektentwicklung und deren Realisierung.
- Sie sind routiniert im Umgang mit gängigen Office-Tools und bringen idealerweise Kenntnisse in NAV und AutoCAD mit.
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

DAS BIETEN WIR IHNEN

- Top Rahmenbedingungen. Es erwartet Sie:
- Ein unbefristeter Vertrag, flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, sowie 30+ Tage Urlaub.
- Vorzüge eines Familienunternehmens: Flache Hierarchien, sichere Arbeitsplätze und ein partnerschaftliches Arbeitsklima zeichnen unser Miteinander aus.
- Eine fundierte, strukturierte Einarbeitung mit Patenprogramm.
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Eine Ticket Plus City, auf die wir zusätzlich zu Ihrem Gehalt jeden Monat einen festen Betrag überweisen.
- Zugang zum KLEUSBERG Corporate Benefits-Portal mit Rabatt-Angeboten von über 1.500 Marken.
- Eine betrieblich subventionierten Altersvorsorge.
- Vermögenswirksamen Leistungen.
- Bikeleasing.

Ihre Ansprechpartnerin

Gabi Greweling

Referentin Rekrutierung

+49 2742 955 509

karriere@kleusberg.de

Standort

Hamburg

Referenz

2024-0117