Je schneller die Dezentralisierung und Digitalisierung der elektrischen Verteilnetze weltweit voranschreitet, desto größer ist die globale Nachfrage nach unseren Geräten und elektronischen Systemen zur Zustands- und Fehlererfassung. Unsere intelligenten Geräte und Systeme zur Zustands- und Fehlererfassung steuern moderne Mittel- und Hochspannungsanlagen entlang der Wertschöpfungskette, sorgen für eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und lassen Verteilnetzbetreiber ruhiger schlafen.

Als stabil wachsendes Unternehmen in einem systemrelevanten Sektor bieten wir sichere und attraktive Arbeitsplätze in einem Zukunftsmarkt. Werden Sie Mitglied eines engagierten und agilen Vertriebsteams mit starkem Zusammengehörigkeitsgefühl als

Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Geräte und Systeme für die Netzsicherheit

Innendienst · Vollzeit · Unbefristet · Krisensicher

Verkauf lebt von Beziehungspflege

Kundenbeziehungen eigenständig pflegen, den Bedarf verstehen und mit den richtigen Produkten für Absatz sorgen. Wenn das Ihr Verständnis von kundenorientierter Arbeitsweise trifft, sind Sie die ideale Bereicherung für unser Verkaufsteam.
Für Kunden und Interessenten sowie Handelsvertreter und Wiederverkäufer weltweit sind Sie der erste Ansprechpartner für alle möglichen Arten von Anliegen.

Auf jede Anfrage eine Antwort

Sie klären Fragen zu unseren Produkten und Systemen, stimmen Lieferfristen mit der Arbeitsvorbereitung ab oder übermitteln Sonderfälle an die Kollegen vom Support. Die professionelle Zusammenarbeit klappt hier bestens. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Ausarbeitung von maßgeschneiderten Angeboten. Und nach dem Versand natürlich so lange dranzubleiben, bis die Bestellung im Posteingang liegt.
Die gesamte Auftragsbearbeitung erfordert gute allgemeine EDV-Anwenderkenntnisse (ERP, MS Office). Für die reibungslose Kommunikation zu Ihren verschiedenen Gesprächspartnern sind Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift Voraussetzung.

Lohnender Einsatz Ihrer Fähigkeiten

Wenn sich Ihr technisch-kaufmännisch geprägtes Profil mit elektrotechnischen Grundlagenkenntnissen und Erfahrung im Bereich Elektrohandwerk, Elektrogroßhandel oder der Energieversorgung verbindet, bringen Sie die richtigen Voraussetzungen mit.
Mit Ihrem Interesse an einer erfolgreichen Vertriebstätigkeit und Ihrer Fähigkeit, auch mal über den eigenen Tellerrand zu blicken, finden Sie hier eine Stelle, die Ihnen viel Freiraum bietet, flexibel und selbstständig zu arbeiten und das Unternehmen mitzugestalten.

Ausgezeichnete Bedingungen erwarten Sie

+ Inhabergeführtes, zukunftssicheres Unternehmen
+ Innovative Produkte für einen nachhaltigen Zukunftsmarkt
+ Unbefristetes Arbeitsverhältnis
+ Flexible Arbeitszeiten
+ Persönliches Onboarding und intensive Einarbeitung
+ Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
+ Betriebliche Altersvorsorge mit AG-Zuschuss
+ Corporate Benefits
+ Jobrad

Erfahren Sie mehr über unser Angebot von Frau Christiane Aigle. Rufen Sie an. Oder senden Sie ihr Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) ausschließlich im PDF-Format.

Kries-Energietechnik GmbH & Co. KG
Sandwiesenstr. 19
71334 Waiblingen
bewerbung@kries.com · www.kries.com

Ansprechpartner
Christiane Aigle
HR-Referentin
Telefon 07151 96932-0

kries
kries.com