

Das familiengeführte Unternehmen SITRAPLAS GmbH mit Sitz im ostwestfälischen Bünde produziert seit 2006 hochwertige technische Kunststoffcompounds. Unser vielseitiges Spektrum reicht von der Einfärbung technischer Kunststoffe bis hin zur Entwicklung maßgeschneiderter Compounds nach Kundenwunsch für die unterschiedlichsten Anwendungen. Unsere Produkte sind in der Automobil- und Zulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, im Bereich der Haushaltsgeräte, Medizintechnik und Beleuchtungsindustrie erfolgreich im Einsatz. Für weltweite Kunden realisiert unser erfahrenes Team schnell und zuverlässig mit Hilfe modernster Produktions- und Laboranlagen individuelle Lösungen nach höchsten Qualitätsstandards.

Für unseren Standort in Bünde suchen wir ab sofort, für 30h/Woche, eine/n

Mitarbeiter (m/w/d) im Vertrieb

Ihre Aufgaben:

- Sie sind, neben den Kollegen im Außendienst, direkter Ansprechpartner für unsere Kunden und Interessenten.
- Sie tauschen sich im Vertriebsteam regelmäßig über Kundenentwicklungen und andere kundenrelevante Informationen aus, um sich ein Netzwerk zu Kunden aufzubauen und unser CRM-System zu organisieren.
- Ein ausgewählter Kundenbereich wird durch Sie teilverantwortlich betreut und ausgebaut.
- Sie führen Kalkulationen durch und unterstützen aktiv bei der Angebotserstellung und -nachverfolgung. Bestellungen werden durch Sie entgegengenommen und geprüft.
- Sie analysieren abgewickelte Aufträge, erstellen betriebswirtschaftliche Auswertungen und tauschen sich darüber mit den Teamkollegen aus.
- Produktmuster und -informationen werden von Ihnen an die Kunden versandt und Sie verfolgen das Feedback der Kunden.
- Sie organisieren Marketing-, Social Media- und Messeaktionen, um neue Kunden zu akquirieren.

Ihr Profil:

- Nach Abschluss Ihrer kaufmännischen Ausbildung haben Sie bereits Berufserfahrung im (technischen) Vertrieb gesammelt.
- Sie sind kontaktfreudig, kommunikativ und können gut mit Menschen umgehen, um die Bedürfnisse unserer Kunden herauszufinden.
- Es fällt Ihnen leicht Kundenpotentiale objektiv zu erkennen und Sie haben Freude daran, diese gemeinsam im Team ergebnisorientiert auf- und auszubauen.
- Sie arbeiten sich in den Hintergrund unserer technischen Geschäftsprozesse ein und können so passgenaue, überzeugende Angebote erstellen.
- Aufgaben lösen Sie zuverlässig und gründlich. Kundenprojekte werden von Ihnen effizient und termingerecht betreut.
- Sie arbeiten gerne faktenbasiert, strukturiert und haben ein Händchen für Zahlen.
- Ihre Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind sehr gut und Sie formulieren sicher.
- Sie sind versiert im Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und haben bestenfalls bereits Erfahrung mit ERP-Systemen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins, die Sie uns gerne im pdf-Format per Mail oder auch auf dem Postweg an folgende Kontaktdaten zusenden können.

SITRAPLAS GmbH, z.Hd. Fr. Katharina Rohlfing, Maybachstr. 23, 32257 Bünde,
katharina.rohlfing@sitraplas-group.com