

54296 Trier · Deutschland

# OUTBOUND SALES MITARBEITER M/W/D

## HOLZBEARBEITENDE WERKZEUGE B2B

Vertrieb unserer Werkzeuge im Bereich Firmenkunden Holzbearbeitung (Innendienst). Mit Kommunikations- und Vertriebsgeschick bauen Sie Kundenbeziehungen aus, platzieren zielgerichtet unsere Produkte und setzen die Angebotserstellung bis zur Auftragsabwicklung professionell um.



### IHRE AUFGABEN

- Identifizierung und Ansprache potenzieller Kunden, Reaktivierung von Bestandskunden
- Kunden- und Vertriebsorientierte Beratung sowie eigenständige Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Zusammenarbeit mit Lieferanten und Herstellern, Anfrage von Angeboten
- Unterstützung unseres Marketing- sowie Produktmanagement Teams mit Ihrem Wissen aus dem täglichen Kundenkontakt und der Weitergabe wertvoller Kundenbotschaften zur Weiterentwicklung unserer Verkaufskanäle, unseres Angebots und unserer Produkte
- Sie tragen zum nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg unserer entsprechenden Produkte bei

### IHR PROFIL

- Handwerkliche Berufsausbildung in einem holzbearbeitenden Gewerk z. B. Schreinerei sowie eine kaufmännische Weiterbildung im Bereich Vertrieb/ E-Commerce/ Outbound Sales **oder**
- Kaufmännische Berufsausbildung im Werkzeug-Maschinenhandel, in der Befestigungstechnik, oder im Holz-Baustoffhandel mit Schwerpunkt im Bereich Vertrieb/ E-Commerce/ Outbound Sales
- Mehrjährige Berufserfahrung im Umgang mit (Firmen-) Kunden, idealerweise in der Werkzeugbranche und im Online Handel
- Freude am Umgang mit Werkzeugen, technisches Verständnis sowie Bereitschaft zur Erarbeitung des spezifischen Produktwissens
- Sehr positives, souveränes und verbindliches Auftreten in der mündlichen und schriftlichen Kommunikation mit Kunden sowie Geschäftspartnern
- Gute Selektions- und Strukturierungs- sowie Aufbereitungsfähigkeit von relevanten Informationen z. B. aus dem täglichen Kundenkontakt zur internen Weitergabe und Verwendung
- Teamorientierte und engagierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind von Vorteil



## ÜBER UNS

Von unserem Standort in Trier beliefern wir Kunden aus Industrie und Handwerk sowie Privatkunden europaweit mit Werkzeugen aus den Bereichen Sägen, Trennen, Bohren und Schleifen.

Neben dem Vertrieb diverser namhafter Marken wird unser Produktportfolio verstärkt mit unseren Eigenmarken ausgebaut. Als moderner und innovativer E-Commerce Fachhandel hegen wir hohe Ansprüche an Content, Marketing, Design und IT. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden wird unser Team stets durch Spezialisten erweitert.

Getrieben von einer hohen Marktdynamik stellen wir uns gemeinsam mit voller Kraft neuen Herausforderungen.



## WAS WIR IHNEN BIETEN

- \* Mit uns an die Spitze! Bei uns gibt es viele Karrierewege und Entwicklungsmöglichkeiten – was Sie noch nicht können, bringen wir Ihnen bei!
- \* Spannende Aufgaben und interdisziplinäre Projekte in einem innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen
- \* Großer Gestaltungsspielraum in einer abwechslungsreichen Tätigkeit mit kurzen Entscheidungswegen
- \* Option auf regelmäßige Mobile-Office Tage
- \* Exklusive Mitarbeiterrabatte
- \* Kostenlose Getränke
- \* Kollegiale, respektvolle und familienfreundliche Unternehmenskultur
- \* Sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden und wirtschaftlich stabilen Unternehmen
- \* Attraktive Vergütungsmodelle inklusive Sozialleistungen in unbefristeter Anstellung

# INTERESSE GEWECKT? PRIMA!

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung an

**[bewerbung@gemax-werkzeuge.de](mailto:bewerbung@gemax-werkzeuge.de)**

### IHR ANSPRECHPARTNER

Sie haben offene Fragen zum Stellenangebot? Melden Sie sich telefonisch bei Ihrem Ansprechpartner:

Frau Nina Rotermund

+49 (0)651 98126 504

### ONLINE-BEWERBUNG

Sie möchten unsere Stellenanzeigen online ansehen?



Scan me

### MEHR ÜBER UNS

Sie möchten mehr über uns erfahren? Besuchen Sie uns auf unserer Webseite:



Scan me



QUALITÄT AUS DEUTSCHLAND  
**Bayerwald**  
Werkzeuge

**AMBOSS**

**FALKE**  
WERKZEUGE

