

Stellenausschreibung – Telesales-Mitarbeiter/in im technischen Vertrieb (m/w/d)

„Technik begeistert – am Telefon und in Europa: Werde unsere Stimme für Stahl- und Rohrzubehör!“

Wir, die EuroBrücke GmbH, sind ein international agierendes Unternehmen, spezialisiert auf die Produktion und den Vertrieb mit Flanschen, Fittings und Rohrzubehör und gehören zu einem börsennotierten Konzern in China. Mit unserem besonderen Branchen-Know-how aus über 20 Jahren Erfahrung betreuen wir namhafte Kunden weltweit.

Wir wollen uns vergrößern und international behaupten, deswegen benötigen wir Ihre Unterstützung.

Standorte: Lindlar und Köln

Start: Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Deine Mission:

Du bist die **Stimme unserer technischen Expertise** am Telefon und gestaltest maßgeblich den Kundenkontakt – mit Option zu gelegentlichen Außenterminen:

1. Kundengewinnung & -betreuung via Telefon

- Als erster Ansprechpartner berätst du Kunden **telefonisch** zu unseren Produkten (Flansche, Fittings, Rohrzubehör) und baust vertrauensvolle Beziehungen auf.
- Proaktive Akquise neuer B2B-Kunden über **zielgerichtete Telefonate** und Nachverfolgung von Leads.
- Sicherheit am Telefon: Du kommunizierst klar, empathisch und lösungsorientiert – auch bei technisch komplexen Anfragen.

2. Verkaufssteuerung & Angebotsmanagement

- Du erstellst maßgeschneiderte Angebote basierend auf Kundenanforderungen, verhandelst bis zur Vertragsunterzeichnung – **primär telefonisch**, bei Bedarf mit optionalen Vor-Ort-Terminen.
- Cross- und Upselling durch gezielte Produktberatung am Telefon.

3. Außendienst-Option für strategische Kunden

- Bei besonderen Anlässen (z. B. Schlüsselkunden, Messen) unterstützt du mit **gelegentlichen Außenterminen**, um unsere Markenpräsenz zu stärken.

4. Marktbeobachtung & interne Abstimmung

- Du analysierst Branchentrends, um telefonische Vertriebsstrategien abzuleiten.
- Enge Zusammenarbeit mit technischen Abteilungen, um Kundenanfragen fachlich präzise zu beantworten.

Dein Profil:

- **Telefonische Souveränität:**
 - **Sicheres und überzeugendes Auftreten am Telefon** – du begeisterst auch ohne persönlichen Kontakt.
 - Du kannst technische Produktdetails **verständlich vermitteln** und Kundenbedürfnisse aktiv erfragen.
- **Technisches Auffassungsvermögen:**
 - Du durchdringst komplexe Produktspezifikationen (Materialien, Normen, Montageprozesse) schnell.
- **Erfolgsorientierung:**
 - Du liebst zielgerichtetes Verkaufen und hast den Drive, auch anspruchsvolle Kunden zu überzeugen.

- **Organisationstalent:**
 - Du priorisierst selbstständig Aufgaben und verfolgst Kundenanfragen strukturiert nach.
- **Grundvoraussetzungen:**
 - Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen. Kenntnisse über ERP-System Odoo sind vorteilhaft.
 - **Reisebereitschaft für optionale Außentermine** und Führerschein Klasse B.
- **Pluspunkte:**
 - Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, technischer Betriebswirtschaft oder ein vergleichbares Studium mit technischem Bezug.
 - Erfahrung im **technischen Telesales** oder Customer Service.
 - Englischkenntnisse für internationale Kundenkontakte.
 - Weitere Sprachkenntnisse wie Spanisch, Polnisch, französisch usw. sind vorteilhaft.

Das ist uns wichtig:

- Du bist ein **Vollgas-Typ** mit Leidenschaft für Vertrieb und technische Herausforderungen.
- Du siehst dich als **Kundenbeziehungsmanager/in**, der/die Partnerschaften langfristig gestaltet.
- Du arbeitest selbstständig, bist teamorientiert und willst dich stetig weiterentwickeln.

Warum wir?

- **Attraktives Gehalt:** Fixum + **leistungsabhängiger Bonus ohne Obergrenze** – dein Erfolg wird belohnt!
- **Sicherer Job:** Unbefristete Festanstellung in einem globalen Konzern mit über 20 Jahren Expertise.
- **Top-Arbeitsmittel:** Hochwertiges Headset, moderne CRM-Software und Cloud-Tools für effizientes Arbeiten.
- **Flexibilität:** Hauptsache, die Kunden sind happy – ob am Telefon oder bei gelegentlichen Außenterminen.
- **Weiterbildung:** Schulungen zu Verkaufstechniken, Produktwissen und digitalen Tools – wir investieren in dich!

Bewerbung:

Du bist bereit, **am Telefon zu rocken** und technische Herausforderungen in Verkaufserfolge zu verwandeln? Dann zeig uns, was in dir steckt!

Kontakt:

Anke Pfeiffer

 +49 2263 48155-92

 a.pfeiffer@euro-bruecke.de

 *PS: Du hast Lust, Teil eines Teams zu werden, das Brücken zwischen Technik und Kundenbegeisterung baut? Dann melde dich – wir freuen uns auf dich!*