

Inside Sales Specialist (m/w/d)

In 2021 wurde die Bernd Kraft GmbH Bestandteil der global agierenden AnalytiChem-Gruppe und erweiterte damit umfassend ihr Produkt- und Leistungsangebot. Unter dem Namen AnalytiChem GmbH tritt sie nunmehr als Komplettanbieter für Labore rund um den Globus mit hochwertigen analytischen, zertifizierten Referenzmaterialien sowie Laborgeräten auf und versorgt ihre Kunden in der Pharma-, Umwelt-, Lebensmittel- oder Chemieindustrie.

Im Rahmen unserer expansiven Unternehmensentwicklung suchen wir zum **nächstmöglichen Termin** engagierte Unterstützung für unseren Vertriebs- (Innendienst) an unserem Standort in Oberhausen.

Ihre Aufgaben

- Akquirieren von Neukundengeschäften zum weiteren Geschäftsaufbau
- Aufbau und Entwicklung von neuen und bestehenden Kundenbeziehungen im Vertrieb
- Administrative Unterstützung unseres Vertriebsteams und Koordination daraus abgeleiteter Kundentermine
- Angebotserstellung für Kunden sowie Nachfassen der erstellten Angebote
- Aktive Betreuung der Kunden durch Unterstützung des Verkaufsprozesses
- Aktive Verfolgung und Betreuung des Reklamationsprozesses
- Unterstützung der Vertriebsaktivitäten im Rahmen von verkaufsfördernden Maßnahmen sowie Cross-Selling

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung im telefonischen Verkauf
- Konsequenter vertriebsorientiertes Führen von Kundengesprächen
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Gute Sprachkenntnisse in Englisch
- Chemische Grundkenntnisse, Interesse wünschenswert

Ihre Perspektiven

- Angemessene Vergütung und Mitarbeitervorteile (u.a. hybrides Arbeiten, Bike-Leasing, Obstkorb, betriebl. Altersversorgung)
- Interessante Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamischen Umfeld einer wachstumsorientierten internationalen Gruppe
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und kollegiales Miteinander zeichnen unsere Arbeitskultur aus

Interessiert? Senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an bewerbung@analytichem.de