



Für unser Headquarter in München Moosach suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Vertriebsbeauftragter Innendienst (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Betreuung eines definierten Kundenkreises sowie die technische Beratung der Kunden, Betreiber und Planer.
- Über das CRM-System pflegen Sie Kundenkonditionen, übernehmen aber auch das Angebotsmanagement einschl. dem Wissensaustausch mit Außendienst und Produktmanagement.
- Sie übernehmen operative Aufgaben, wie die Bearbeitung von Anfragen, die Ausarbeitung von Angeboten und die Auftragsgewinnung sowie -klärung, aber auch die abschließende Bearbeitung von offenen Posten und Klärungsposten.
- Im Rahmen der Angebotserstellung erstellen Sie technische Dokumentationen.
- Eingehende Aufträge leiten Sie an das Auftragszentrum weiter bzw. klären diese ab.
- Mit der Konstruktion klären Sie Sonderaufträge.
- Gemäß den Vorgaben des bestehenden QM-Systems bearbeiten Sie Reklamationen.
- Sie unterstützen bei der Erstellung der jährlichen Vertriebsplanung.
- Sie unterstützen das After-Sales-Managements.
- Sie nehmen an Messen und Kundenveranstaltungen teil.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit entsprechenden Weiterbildungen und fundierte kaufmännische sowie technische Kenntnisse.
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung und sehr gutes Fach- sowie Produktwissen bringen Sie mit.
- Kommunikations- und Teamfähigkeit sind Ihre persönlichen Stärken.
- Ihre Arbeitsweise ist präzise und strukturiert.
- Sie sind kontaktfreudig und treten sicher sowie verbindlich auf.
- Mit gängigen IT Anwendungen und insbesondere SAP und CRM gehen Sie sicher um.
- Sie besitzen sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B2 in Wort und Schrift).

Warum wir:

- **Die Werte** – Sie finden bei uns eine gewachsene Firmenkultur basierend auf Vertrauen, Respekt und Teamgeist.
- **Die Chance** – Sie tragen vom ersten Tag eigene Verantwortung und haben Gestaltungsmöglichkeiten; flankierend finden Sie Weiterbildungsmöglichkeiten für Ihre berufliche und persönliche Entwicklung.
- **Die Aufgabe** – Sie agieren als Mitglied eines kompetenten Teams und in einer äußerst vielseitigen Position, die Ihr Skillset, Ihre Initiative und Ihren Erfolgsdrang herausfordert.
- **Die Flexibilität** – Sie gestalten Ihre Arbeitszeit flexibel, haben die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten und auch der Weg ins Büro ist einfach durch die direkte Anbindung an S- und U-Bahn und kostenfreie Parkplätze.
- **Die Attraktivität** – Sie erwartet ein attraktives Vergütungspaket bei einem Tarifunternehmen der Metall- und Elektroindustrie, eine Betriebskantine und weitere Benefits zu attraktiven Konditionen.

MEILLER steht seit dem Jahr 1850 für technische Qualität auf höchstem Niveau. Die MEILLER Aufzugtüren GmbH produziert und vertreibt technisch anspruchsvolle, hochwertige Aufzugtüren. Durch die enge strategische Zusammenarbeit mit allen relevanten Aufzugherstellern stehen unsere Produkte für Zuverlässigkeit und Vielseitigkeit. Sie bieten unseren Kunden somit den größtmöglichen Nutzen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) direkt über unser [Karriereportal](#) oder per Mail an karriere@meiller.com. Ansprechpartnerin für Ihre Bewerbung ist Sabine Maxzin.

MEILLER Aufzugtüren GmbH

Ambossstraße 4, 80997 München
meiller-aufzugtuere.de

