



Mitarbeiter (m/w/d)

Vertriebsinnendienst (Inside Sales) Sondermaschinenbau

WER WIR SIND: Wir sind ein stetig wachsender Sondermaschinenbauer mit Sitz in Chemnitz und haben uns auf innovative Komplettlösungen für die Qualitätssicherung spezialisiert. Hierbei realisieren wir den gesamten Entstehungsprozess der Systeme bei uns im Haus – von der Ideenfindung über die Konstruktion und Fertigung bis hin zur Inbetriebsetzung vor Ort. Unsere Kunden sind große, weltweit agierende Unternehmen aus allen Bereichen der Industrie. Wir wachsen weiter – dafür brauchen wir Dich als:

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)

im Bereich Sondermaschinenbau

Du trägst das Vertriebs-Gen in Dir und liebst den Kontakt zu Kunden? Du möchtest in einer innovativen und zukunftsorientierten Branche arbeiten? Dann bist Du bei uns genau richtig!

DEINE VERANTWORTUNG:

- Du verwaltest eigenständig schriftliche und telefonische Anfragen von Kunden. Dabei identifizierst Du relevante new business leads, analysierst deren Bedürfnisse und betreust diese bis zum Go-Live.
- Du berätst unsere Kunden am Telefon, erstellst Angebote und fasst diese nach.
- Du bist das Bindeglied zwischen Sales, Projektmanagement und dem Marketing und sorgst dabei für einen reibungslosen Informationsaustausch.
- Du erstellst regelmäßig Wettbewerbs- und Kundenpotenzialanalysen und bist für die Entwicklung geeigneter Sales-Strategien verantwortlich.
- Du koordinierst unsere Auftritte auf Messen und Events und repräsentierst unser Unternehmen.

DAMIT KANNST DU RECHNEN:

- unbefristetes Arbeitsverhältnis mit attraktiver Entlohnung
- flexible Arbeitszeiten in Gleitzeit sowie mobiles Arbeiten
- 28 Tage Jahresurlaub + K.O.-Tage-Regelung im Krankheitsfall
- angenehmes Arbeitsklima, kurze Entscheidungswege in einem familiären Umfeld
- motiviertes, erfahrenes und innovatives Team
- moderne Arbeitsumgebung: offene und moderne Büros
- zusätzliche Sozialleistungen (z.B.: betriebliche Altersvorsorge, Kindergartenzuschuss, ...)
- regelmäßige Mitarbeitererevents, Obstkorb, Getränke-Flatrate
- kostenlose Parkplätze und gute Verkehrsanbindung
- spannende und vielfältige Vertriebsthemen mit hohem Marktpotential
- strukturierte Einarbeitungsprozesse

DU BIST BEREIT FÜR EINE NEUE HERAUSFORDERUNG? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an hr@brainware-solutions.de. Bei Fragen zum Job freuen wir uns über Deinen Anruf unter: 03722 50550-0 bei Sylvi Winkler unserer Personalreferentin.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!