

Über SYNERGIE

Erfolg entsteht im WIR - als **Personaldienstleister** helfen wir Menschen bei der Erklömmung der nächsten Stufe auf der Karriereleiter – **individuell, persönlich, kompetent und per Direktvermittlung!** Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und bundesweiten Vernetzung sind wir ein wichtiger **Rekrutierungspartner** für viele Unternehmen. Unser Anliegen ist es, für Dich einen Arbeitgeber zu finden, der **zu Dir passt und Dir Entwicklungsperspektiven bietet.**

Sei bereit für den nächsten Schritt Deiner Karriere!

Sales Manager Innendienst (m/w/d) zur Direktvermittlung

(26214)

📍 Standort: Bretten 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit

Ein sicherer Job mit starken Vorteilen – genau jetzt – für Dich!

Starte als **Sales Manager Innendienst (m/w/d) in Bretten** bei einem Spezialist für Kaltumformung im Automobilbereich und sichere Dir einen unbefristeten Arbeitsvertrag als **Sales Manager im Innendienst (m/w/d)** – mit übertariflicher Bezahlung und vielen Extras.

Mach den ersten Schritt und komm ins Team als Sales Manager (m/w/d) / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) / Key Account Manager (m/w/d) in Bretten.

Kein Anschreiben nötig – einfach bewerben und sofort durchstarten!

Entwicklungspotential / Perspektiven

Du hast noch Fragen oder brauchst noch weitere Infos? Melde Dich gerne direkt unter bruchsal-jobs@synergie.de oder unter [07251 982 290!](tel:07251982290)

Über diesen [Link](https://spd.pitchyou.de/GEOGA) (spd.pitchyou.de/GEOGA) ganz unkompliziert und direkt per WhatsApp **oder unter unten stehenden Kontaktdaten** bewerben. Wir freuen uns auf Dich!

Deine Aufgaben

- Kalkulationen sowie Angebotsausarbeitung & - nachverfolgung sowie Pflege der Anfrageliste, eine enge Zusammenarbeit mit dem Controlling sowie Kunden betreuen (intern/extern)
- Prüfung von Zeichnungsänderungen und Preisverhandlungen /-anpassungen in Zusammenarbeit mit Einkauf und Werkscontrolling
- Vertragsvorprüfung (Geheimhaltungsvereinbarung, Qualitätsvereinbarung, Rahmenverträge etc.) sowie Vertretung der Innendienstleitung
- Betreuung der Key Account Kunden (im ID & AD), Unterstützung Budgetplanung in Abstimmung mit VT-Leitung sowie Anfragen für Kunden bearbeiten/anlegen/aktualisieren in Anfrageliste (Bestand, Ersatzteil, Neuteil)
- Anfragen/Bestellungen von Portalen/Mail/etc. herunterladen / anlegen / verfolgen / intern verteilen nach Zuständigkeiten (inkl. ADB anlegen und verteilen)

Das bringst Du mit

- Kfm. Verständnis sowie technisches Verständnis und Interesse sowie mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder ähnliche Stellen

- Gute MS-Office Kenntnisse, sehr gutes Kalkulationsverständnis, Grundlagen bzgl. lesen von technischen Zeichnungen, Kenntnisse in IATF 16949 in Bezug auf die Vertriebsprozesse, Kenntnisse in Budget und Mehrjahresplanung von Vorteil sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Kundenfreundlichkeit & Kommunikationsfreudig, Verhandlungsgeschick und ein globaler Austausch in der Fels Gruppe

Unser Kunde bietet Dir

- Hohe Selbstständigkeit sowie eigenverantwortliches Arbeiten mit internationalem Austausch und Know-how Transfer, sowie flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- 30 Tage Urlaub pro Jahr und eine Unternehmenskultur, die berufliche und persönliche Entwicklung fördert
- Firmeninterne Weiterbildungsplattform sowie eine arbeitgeberbezuschusste Altersvorsorge
- Betriebliches Gesundheitsmanagement und Bike-Leasing
- Corporate Benefits

Wir bieten Dir

- Persönliche Betreuung und Begleitung während des Bewerbungsprozesses
- Eine offene Tür zu Deinem Wunscharbeitgeber
- Kostenfreie Vermittlung

Jennifer Jonitz

Telefon: [07251 982 290](tel:07251982290)

Mail: bruchsal-jobs@synergie.de

Art(en) des Personalbedarfs: Personalvermittlung