



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst

(m/w/d) – Sales Operations – am Standort Bonn oder Warendorf

Was dich bei uns erwartet:

- Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung inkl. Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Benefits: Zugang zur betrieblichen Altersvorsorge (inkl. Arbeitgeberzuschuss) und Corporate Benefits Portal
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- New Work: Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung (Remote und Hybrid)

Dein Aufgabengebiet:

- Auftragsbearbeitung und Angebotserstellung: Du erstellst Angebote, bearbeitest Aufträge und stimmst Dich mit den internen Abteilungen wie Produktion, Logistik und Einkauf ab, um eine termingerechte Lieferung sicherzustellen
- Steuerung und Koordination der Aufträge und deren Konfektionierung, sowie Analyse und Reichweitenplanung von Beständen
- Unterstützung des Außendienstes: Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam (Key Account) zusammen, bereitest Vertriebsunterlagen vor und unterstützt bei der Nachverfolgung von Leads und Angeboten
- Forecast Monitoring und OP-Management: Du unterstützt die Vertriebsleitung bei der Erstellung von Verkaufsberichten und Auswertungen, sowie der Rechnungskontrolle zur optimalen Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Bearbeitung von Servicefällen: Du kümmerst Dich um Kundenreklamationen und arbeitest an Lösungen, um die Zufriedenheit unserer Kunden sicherzustellen
- Stammdatenpflege: Du pflegst und aktualisierst unsere Artikel-, und Kundenstammdaten im CRM-System und stellst sicher, dass alle Informationen korrekt und auf dem neuesten Stand sind

Was bringst du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im Vertriebsinnendienst und im Stammdaten-Management
- Kommunikationsstärke und Kundenorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe und hohe Zahlenaffinität
- Eigenverantwortliche, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit Teamspirit
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, insbesondere Excel
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Fremdsprachen wie Französisch von Vorteil
- Gelegentliche Reisebereitschaft, um bei Kunden vor Ort zu sein

Kontaktinformationen

Weck glass and packaging GmbH
Alter Heerweg 2,
53123 Bonn,
Deutschland

 Sandra Weber

 bewerbung@weck.de

Wir freuen uns auf Deine
Bewerbung! Wenn Du mehr
über uns erfahren möchtest,
besuche gerne unsere Website:
www.weck.de



Über uns

Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere Erfolgsgeschichte fort.