



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst Fokus: Frankreich

(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 Rechnungs-kontrolle 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 Kundenstamm-daten 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, Englisch und Französisch
- Gelegentliche Reisebereitschaft, um bei Kunden mit dem Key Account Manager 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 Verpackungs-gläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbei-tern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere Erfolgsgeschichte fort.