



[https://recruiting-business.com/?post\\_type=jobs&p=861](https://recruiting-business.com/?post_type=jobs&p=861)

## Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d) für die H&G Unternehmensgruppe

### Über die H&G Unternehmensgruppe

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wo intelligente Lösungen der Müllentsorgung entwickelt werden, wenn Sie an der Rückseite eines Discounters entlang gehen oder durch die Altstadt von Palma schlendern? Die Antwort ist: Bei der H&G Unternehmensgruppe im Siegerland. Damit diese Höchstleistung der Entsorgung gelingt, setzt das in 3. Generation eigentümergeführte Familienunternehmen mit seinen rund 140 Mitarbeitern auf höchste Rohstoffqualität und die Tugenden des Deutschen Mittelstandes bei der Produktion. Die Inhaber nutzen dabei die breiten Möglichkeiten des technisch machbaren, um die Marktführerschaft auszubauen und weltweit neue Kunden zu gewinnen. Dies garantiert stetiges Wachstum. Die Mitarbeiter dieses mit flacher Hierarchie ausgestatteten Unternehmens sind stolz, an dem weltweit Ressourcen schonenden Umgang bis hin zur Ressourcen Wiederverwertung beteiligt zu sein. Das Unternehmen, wie auch jeder einzelne Mitarbeiter, partizipieren so an den spannenden Wachstumsperspektiven. H&G gestaltet dynamische wachsende Märkte mit eigenen Produkten und Lösungen, die sich individuell und mit Ideenreichtum in die Kundenumgebungen einfügen. So ist das Unternehmen immer auf der Entsorgungs-Überholspur.

Im Bereich Steelforming steht die Unternehmensgruppe neben dem Containerbau zusätzlich für den Bau großer Skulpturen. Mit Offenheit, hoher Lösungskompetenz sowie Engagement unterstützen die Teams immer wieder Künstler in der Umsetzung weltweiter Projekte.

### Ihre Hauptaufgaben

Die stete Nachfrage nach industriellen Entsorgungslösungen verstärkt den Bedarf nach mehr Beratung und Service. Wir suchen daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst, der die Key Account Manager aktiv unterstützt. Bei entsprechender Eignung besteht die Möglichkeit nach 2 Jahren in den Vertriebsaußendienst zu wechseln.

Die Position verantwortet und umfasst dabei die gesamte Wertschöpfungskette des Vertriebsinnendienstes: von der Beziehungspflege und dem Aufbau zu den unterschiedlichen technischen Bereichen, Erarbeitung von technischen Lösungen in enger Zusammenarbeit mit dem Key Account Management, Entwicklung und Ausarbeitung von Angeboten und Bearbeitung von Reklamationen.

### Kundenberatung / Kundenbetreuung / Kundenpflege

- Telefonische Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Leadverfolgung und Telefonakquise
- Weiterverfolgung von Messe- und Internetkontakten
- Kundendatenerfassung, Bonitätsprüfung, Konditionen und Zahlungsverfolgung
- Mahnwesen

### Arbeitgeber

H & G Unternehmensgruppe

### Arbeitspensum

Full-time

### Start Anstellung

schnellstmöglich

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Industrie / Gewerbe

Maschinenbau / Stahlbau

### Arbeitsort

Lützelner Straße 46, 57299, Burbach, Siegerland, Deutschland

### Arbeitszeiten

40h / Woche

### Veröffentlichungsdatum

7. April 2022

### Gültig bis

30.04.2022

## Projektbearbeitung

- Angebotserstellung in Abstimmung mit dem Key Account Management
- Projektverfolgung nach Auftragserteilung
- Alle administrativen Tätigkeiten (Kundenstammdaten, Angebotsstammdaten, Rechnungserstellung)

## Reklamationsbearbeitung

- Reklamationsbearbeitung und -verfolgung in Abstimmung mit dem Key Account Management

## Weitere Aufgaben

- Teilnahme an Außendiensttagungen
- Teilnahme an Messen und Ausstellungen

## Ihre Erfolgsfaktoren

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung in der Mitarbeit in technischen Projekten
- Mind. 3 Jahre Erfahrung Im Vertriebsinnendienst / Angebotsinnendienst in einem entsprechenden Unternehmen, bestenfalls in der Entsorgungswirtschaft
- Erfahrung in der fachlichen Steuerung von mittel-und langfristigen Vertriebsprojekten
- Ausgeprägte Beratungskompetenz der Fachabteilung bei der Bedarfsaufnahme und Umsetzung
- Gute Erfahrung in der Produktvorstellung und Lösungspräsentation bei Kunden
- Sehr fundierte Vertriebserfahrung, bevorzugt im Umfeld von beratungsintensiven Investitionsgütern (B2B)
- Kenntnisse in der Entsorgungs-Technologie sind von Vorteil
- Gutes Wissen in der Wertschöpfungskette in der Fertigungsindustrie
- Gute Kenntnisse in der Erstellung von Anforderungen im Rahmen von Standardisierungen
- Gute Kenntnisse im Bereich Projektmanagement von kleineren und mittleren Projekten
- Hochschul-oder Fachhochschulabschluss im Bereich Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen, Prozess orientierter Maschinenbau oder vergleichbare Kenntnisse
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Sprache und Schrift

## Ihr Ansprechpartner

Wir brauchen keine veralteten Zeugnisse oder Motivationsschreiben. Ihr Lebenslauf genügt. Auf Ihre Informationen freue ich mich schon.



**Carsten Bode**

carsten.bode(at)recruiting-business.com