

ARBEITEN BEI BADA



Als mittelständisches Unternehmen hat sich die Bada AG mit hochwertigen Produkten und innovativen Ideen in der Herstellung und im Vertrieb von technischen Thermoplasten und Elastomeren für die Spritzgussindustrie einen Namen gemacht.

Service, Flexibilität und Kundenorientierung leben von unseren Mitarbeitern und deren Ideen. Die Kundenzufriedenheit ist tagtäglich oberstes Ziel. Erfolgreiche Lösungen realisieren unsere Mitarbeiter mit dem nötigen Gestaltungsfreiraum und Teamgeist. Wir bei Bada verfügen über das nötige Know-how, die Begeisterung und den langen Atem für die richtige Lösung.

Kurze Entscheidungswege und freie Entwicklungsmöglichkeiten sind für uns selbstverständlich.
Wenn Sie uns bei unseren vielfältigen Aufgaben unterstützen möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

ZUR VERSTÄRKUNG UNSERES TEAMS AM STANDORT IN BÜHL SUCHEN WIR ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT EINEN MOTIVIERTEN UND ENGAGIERTEN

MITARBEITER (M/W/D) VERTRIEBSINNENDIENST / INSIDE SALES (M/W/D)

IN DIESER FUNKTION SIND SIE DIE ERSTE ANLAUFSTELLE FÜR UNSERE KUNDEN UND IM WESENTLICHEN VERANTWORTLICH FÜR DIE UMSETZUNG DER UNTERNEHMENSZIELE IN ENGER ZUSAMMENARBEIT MIT DEM AUSSENDIENST SOWIE ANDEREN ABTEILUNGEN.

IHRE TÄTIGKEITEN

- Betreuung bestehender sowie neuer Kunden in den zugeteilten Verkaufsgebieten
- Verkaufspreisgestaltung und -verhandlung
- Angebotsverwaltung und -verfolgung
- Reklamationsbearbeitung in Abstimmung mit den Fachabteilungen
- Lieferterminverfolgung und Lieferserviceoptimierung in Kooperation mit der Produktionsplanung und Logistik
- Vertriebscontrolling und Projektverfolgung für die eigenen Verkaufsgebiete sowie Ausbau des Kundenstammes
- Ermitteln von Marktpotentialen für das bestehende sowie zukünftige Produktpotfolio
- Gelegentliche Teilnahme an Messen sowie anderen Verkaufs-Events
- Kontinuierliche Optimierung der logistischen Prozesse

IHR PROFIL

- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich oder ein wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Erste Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise in einem internationalen Umfeld
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Vertriebsaffinität
- Kommunikatives, freundliches Auftreten sowohl bei telefonischem als auch persönlichem Kundenkontakt
- Versiert im Umgang mit den gängigen EDV-Systemen
- Kenntnisse in SAP von Vorteil
- Gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Strukturierte, lösungs- und kundenorientierte Arbeitsweise selbstständig und im Team
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Flexibilität und Belastbarkeit