



Die L. Böwing GmbH befasst sich seit 1977 mit der Herstellung, Handel und Entwicklung von technischen Hilfsstoffen im Bereich der Trennmittel und Gleitmittel, Schmierstoffe, Thermo- und Dämpferöle, Entschäumer und Silikonkautschuke. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf der Silikon-Chemie. Der Kundenkreis der L. Böwing GmbH erstreckt sich über nahezu alle Bereiche der Industrie, da die Silikonchemie eine Vielzahl qualitativ sehr hochwertiger und universell einsetzbarer Stoffe hervorgebracht hat.

Die L. Böwing GmbH ist ein Familienunternehmen in 2. Generation mit gutem Teamgeist und kurzen Kommunikationswegen.

Wir wachsen und suchen zur Verstärkung unseres Vertriebsteams Sie als:

Vertriebsmitarbeiter/in im Innendienst für den Vertrieb chemischer Produkte im In- und Ausland

Ihr Büro befindet sich in 65239 Hochheim a.M.

Vertragslaufzeit: unbefristet

Vertragsbeginn: z.B. ab 01.01.2019

Ihre Aufgabe ist die Pflege und der Ausbau unseres Kundenkreises in enger Zusammenarbeit mit dem Außendienst, sowie die Entwicklung bereits bestehender Kunden mit dem Ziel den Umsatz und den Gewinn zu steigern.

Sie haben darüber hinaus die Regie über die Abwicklung von Geschäftsvorgängen.

Sie pflegen Kundendaten und legen neue Kunden an. Die Erstellung und Pflege von Verkaufsunterlagen zählen genauso wie die Erstellung von Angeboten auf der Basis eigener Kostenkalkulationen dazu.

Hauptaufgaben

- Verkauf von chemischen Produkten in verschiedene Industriebereiche
- Akquise von Neukunden sowie Umsatzsteigerung und Pflege von Bestandskunden
- Preisverhandlungen führen und zum Abschluss bringen
- Den Kunden in kaufmännischen Fragen auch telefonisch betreuen
- Erstellen und durchführen von Kostenkalkulationen und Angeboten in Abstimmung mit Außendienst und Geschäftsführung
- Pflege von Kundendaten und Erfassung von Neukunden
- Pflege und Erstellung von Verkaufsunterlagen
- Erstellen von Statistiken und Jahresauswertungen
- Erstellen von Absatz-/Umsatzplanungen in Zusammenarbeit mit Außendienst und Geschäftsführung

Ausbildung, Kenntnisse und Berufserfahrung

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb
- Erfahrungen bei Kostenkalkulation und Angebotserstellung
- Gutes technisches Verständnis

- Kenntnisse in MS-Office sowie Kenntnisse im Umgang mit modernen Medien
- Kenntnisse in einem oder mehreren Warenwirtschaftssystemen
- Gute Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift

Persönliches Profil & Kompetenzen

- Sie haben Spaß daran, sich in den Kunden hinein zu versetzen
- Sie möchten Ihr technisches Wissen anwenden
- Sie suchen das Ergebnis
- Sie schätzen gute Teamarbeit
- Sie fokussieren sich auf das Wesentliche
- Sie schätzen sorgfältiges Arbeiten
- Sie sind entscheidungsfreudig
- Sie bringen Geschäftsverständnis mit
- Sie besitzen persönliche Glaubwürdigkeit
- Sie können zuhören und überzeugend argumentieren
- Sie legen Wert auf Effektivität
- Sie denken über den Tellerrand hinaus

Wir bieten Ihnen eine vielseitige Tätigkeit, ein spannendes Arbeitsumfeld, eigenverantwortliches Arbeiten in einem guten Betriebsklima. Sie werden umfassend von Ihren zukünftigen Kollegen eingearbeitet

Wir freuen uns darauf, Sie in unserem Team begrüßen zu können. Kommen Sie an Bord und werden Sie ein wichtiger Teil unseres Unternehmens.

Haben Sie ein entsprechendes Profil und Erfahrungen, dann sind Sie eingeladen, per E-mail ein aussagekräftiges Bewerbungsschreiben einzureichen, aus dem hervorgeht, mit welcher Motivation Sie als Vertriebsmitarbeiter/in im Innendienst für die L. Böwing GmbH tätig werden möchten. Legen Sie Ihren Lebenslauf, drei professionelle Referenzen und Ihre Gehaltsvorstellung bei und senden alles an Herrn M. Böwing: michael.boewing@boewing.de