



## Sachbearbeiter Vertriebsinnendienst / Account Manager (m/w/d)

In einem jungen und dynamischen Team begegnen wir uns stets auf Augenhöhe, finden gemeinsam, auf kurzem Weg Lösungen und bearbeiten eigenverantwortlich spannende Projekte. Dank der flexiblen Arbeitszeitgestaltung lässt sich der Beruf optimal mit dem Privatleben vereinbaren. Eine leistungsgerechte Vergütung ist für uns selbstverständlich. Durch unser modernes Bewertungssystem kann jeder Mitarbeiter darüber hinaus eine Bonuszahlung pro Jahr erhalten. Wir unterstützen gerne Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens, denn unser Ziel ist es gemeinsam zu wachsen. Zufriedene Mitarbeiter sind das Kapital eines jeden Unternehmens. Daher fördern wir Teamevents und unterstützen mit günstigen Bikeleasing-Konditionen die Gesundheit der Kolleginnen und Kollegen.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung an Frau Bianca Scholz: [bewerbung-la@hs-schoch.de](mailto:bewerbung-la@hs-schoch.de)

### <Profil>

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder Ausbildung als Industriekaufmann (m/w/d) oder einen vergleichbaren Abschluss
- Vertriebserfahrung
- Führungsqualität erwünscht
- Sehr gutes technisches Verständnis verbunden mit professioneller Kundenbetreuung Vertriebserfahrung, Ausdauer, Kreativität und Zielstrebigkeit
- Unternehmerisches Denken, ausgeprägtes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und Verhandlungsgeschick
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse bzw. Erfahrung im Umgang mit Kennzahlen und Produktionsprozessen
- Sehr gute PC-Anwendungskennnisse (Word/Excel/Outlook)
- Affinität im Bereich ERP-Software
- Reisebereitschaft

### <Aufgaben>

- Großkundenbetreuung (operativ)
- Personaleinsatz-, Schicht- sowie Produktionsplanung
- Führung und Entwicklung der Mitarbeiter
- Fakturierung
- Erstellung von Gutschriften
- Erstellen von Zoll-, Transport- und Auslieferungsdokumenten
- Export Zollabwicklung unter Berücksichtigung länderspezifischer Regulierungen
- Schadensabwicklung bei Transportschäden
- Abstimmung der Planzahlen mit Schnittstelle zur Einkaufsabteilung
- Kontrolle von Arbeitsergebnissen
- Optimierung der internen Arbeitsabläufe
- Unterstützung bei der Umsetzung der Umsatzplanung
- Unterstützung bei der Reklamationsabwicklung
- Überwachung der Kostenentwicklung und -optimierung, regelmäßige Auswertung der Statistiken
- Aktive Messeteilnahme