

Technische Vertriebsassistentz (m/w/d)

Graz

von 3.300 bis 4.000 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Bei unserem renommierten, international agierenden Kunden im Bereich des industriellen Maschinen- und Anlagenbaues aus Graz besetzen wir aktuell eine Technische Vertriebsassistentz in Vollzeit!

Sie verbinden technisches Verständnis mit Organisationstalent und behalten auch bei mehreren Aufgaben stets den Überblick? In dieser Position sind Sie eine zentrale Schnittstelle zwischen Vertrieb, Technik und internen Fachbereichen und leisten einen wesentlichen Beitrag zum erfolgreichen Angebotsprozess. Freuen Sie sich auf eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Verantwortung und Gestaltungsspielraum.

Wenn ausgeprägter Teamgeist, Talent, Know-how und vielleicht sogar eine Affinität zur Technik zu Ihren Stärken gehören, dann bewerben Sie sich jetzt für diese langfristige Position und lassen Sie uns über Ihre und unsere Möglichkeiten für Sie reden. Nutzen auch Sie unser Netzwerk und schreiben Sie mit IVM Ihre Erfolgsgeschichte! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Ausarbeitung und Koordination technischer Angebotslösungen über den gesamten Angebotsprozess
- Technische Abstimmung des Leistungsumfangs in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen
- Strukturierte Aufbereitung, Verwaltung und Versand von Angebots- und Projektdokumentationen
- Koordination und laufende Abstimmung mit Technik, Einkauf, Projektabwicklung sowie externen Partnern
- Pflege und Aktualisierung von Angebots-, Kunden- und Projektdaten in firmenspezifischen Tools
- Unterstützung des Vertriebsteams bei administrativen und organisatorischen Aufgaben
- Allgemeine Backoffice-Tätigkeiten inklusive Dokumentenmanagement

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene technische Ausbildung oder fundierter technischer Hintergrund
- Erste Berufserfahrung in einer ähnlichen Position
- Gutes technisches Verständnis und Interesse an komplexen Zusammenhängen
- Strukturierte, selbstständige und flexible Arbeitsweise mit hoher Organisationskompetenz
- Sehr sicherer Umgang mit MS Office (insbesondere Word, Excel, Outlook)
- Erfahrung mit einem ERP-System (z. B. SAP) von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Flexibilität bei zeitlich höherem Arbeitsbedarf

Das sind die Perspektiven

- Langfristige Perspektive
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungschancen
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
- Attraktive Zusatzleistungen sowie zahlreiche Vergünstigungen
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit
- Gute Infrastruktur und sehr gute öffentliche Verkehrsanbindung
- Kostenloser Parkplatz
- Regelmäßige Firmenevents

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt zwischen € 3.300 bis € 4.000. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204