

Technischer Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Junior/Senior

Graz

von 3.600 bis 4.300 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!

Für unseren renommierten Kunden im industriellen Anlagenbau (Direktanstellung beim Kunden) suchen wir eine*n kompetente*n und engagierte*n Vertriebskoordinator*in mit Fokus im technischen Auftragsmanagement.

In dieser Position unterstützen Sie den internationalen Vertrieb bei der technischen und kaufmännischen Abwicklung anspruchsvoller Projekte im Bereich industrieller Pumpensysteme. Sie fungieren als zentrale Schnittstelle zwischen Vertrieb, Technik, Einkauf und Kunden und begleiten Aufträge von der Anfrage bis zur Auslieferung. Dabei verbinden Sie technisches Verständnis mit organisatorischem Geschick und Kundenorientierung.

Tauchen Sie ein in eine Welt voller Innovation und werden Sie Teil eines Unternehmens, das durch umfassende Branchenkompetenz und effiziente Lösungen Maßstäbe setzt! Lassen Sie uns über Ihre und unsere Möglichkeiten für Sie reden und nutzen auch Sie unser Netzwerk!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Technische Beratung und Unterstützung der Vertriebsleitung sowie internationaler Kunden
- Erstellung und Ausarbeitung maßgeschneiderter Angebote mithilfe von CRM-Systemen und Produktkonfiguratoren
- Koordination und Steuerung laufender Aufträge unter Berücksichtigung von Kosten, Terminen und Lieferbedingungen
- Zentrale Ansprechperson für projektbezogene Themen entlang des gesamten Auftragsprozesses
- Abstimmung mit internen Fachabteilungen wie Einkauf, Technik und Service
- Bearbeitung von Reklamationen und Gewährleistungsfällen in Zusammenarbeit mit dem Kundendienst
- Sicherstellung einer reibungslosen Umsetzung gemäß internen Vertriebs- und Projektprozessen

Skills sind der Schlüssel

Junior-Level:

- Abgeschlossene technische Ausbildung (z. B. HTL oder vergleichbar)
- Erste praktische Erfahrung im technischen Vertriebsinnendienst oder Projektumfeld von Vorteil
- Alternativ fundierte technische Ausbildung im Bereich rotierender Maschinen oder vergleichbarer Technologien
- Strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägtes Organisationsvermögen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Senior-Level:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertriebsinnendienst bzw. in der Abwicklung technischer Projekte
- Vertieftes Know-how im Bereich Pumpensysteme oder verwandter mechanischer Anlagen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, SAP und MS Office
- Erfahrung mit hydraulischen Auslegungs- oder Berechnungstools von Vorteil
- Hohes Maß an Eigeninitiative, lösungsorientiertes Denken und interkulturelle Kompetenz
- Selbstständige, präzise und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen willkommen

Das sind die Perspektiven

- Wertschätzendes, kollegiales Unternehmensklima
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit
- Attraktive Gesundheitsangebote
- Umfassende Mitarbeiter*innen Rabatte
- Essenszuschuss in der Betriebskantine
- Individuell auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen ausgerichtete Aus- und Weiterbildungen
- Viel Spielraum für Eigeninitiative in einem hoch qualifizierten und dynamischen Team
- Kostenlose Parkplätze und gute öffentliche Erreichbarkeit

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 3.600 bis 4.300. 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