

Wir sind eine leistungsstarke Genossenschaft mit über € 200 Mio. Warenumsatz auf dem Gebiet des Bürofachhandels und der Bürotechnik mit Sitz in Haan bei Düsseldorf. Service, Dienstleistung und Handel mit Waren sind unser tägliches Geschäft. Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit und der unserer Tochterunternehmen liegt die Förderung und Unterstützung unserer rund 350 angeschlossenen Mitgliedsunternehmen mit Standorten in ganz Deutschland und im angrenzenden Ausland.

An unserem Standort in Haan wurden im vergangenen Jahr die bestehenden Kapazitäten des Zentrallagers für Artikel aus dem PBS-Bereich (Papier, Bürobedarf, Schreibwaren) sowie für IT-Technik und Supplies erheblich erweitert und durch den Einsatz moderner Technologien und Prozesse zeitgemäß angepasst.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir daher zum nächstmöglichen Termin einen

Mitarbeiter Ausschreibungsgeschäft und Vertrieb (m/w)

mit idealerweise mehrjähriger Berufserfahrung. Gern geben wir auch ambitionierten und motivierten Wieder- oder Quereinsteigern eine Chance. Wir wünschen uns eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Ihr Tätigkeitsgebiet umfasst die eigenständige Preiskalkulation und schriftliche Angebotserstellung für Ausschreibungen und große Bedarfsanfragen sowie deren systemseitige Erfassung. In enger Zusammenarbeit mit dem Leiter Vertrieb und Marketing sind Sie zudem verantwortlich für die allgemeine Preisgestaltung sowie für die Kalkulation kunden- und aktionsindividueller Sonderpreise. Um eine optimale Kundenbetreuung zu gewährleisten erstellen Sie vertriebsunterstützende Statistiken und Auswertungen und ermitteln kundenspezifische Daten für den Einsatz in modernen CRM-Systemen. Die telefonische Betreuung unserer angeschlossenen Fachhandelspartner sowie der aktive Vertrieb des gesamten Produktsortiments runden Ihr Tätigkeitsgebiet ab.

Sie passen zu uns, wenn Sie nach erfolgreichem Abschluss Ihrer kaufmännischen Ausbildung oder Ihres betriebswirtschaftlichen Studiums bereits erste Berufserfahrungen im B2B-Vertrieb gesammelt haben. Idealerweise verfügen Sie zudem über Branchen- und Produktkenntnisse im PBS- und Technikumfeld. Sicher und routiniert im Umgang mit den MS-Office-Produkten besitzen Sie zudem fundierte SAP-Kenntnisse. Darüber hinaus unterstützen Ihr hoher Qualitätsanspruch sowie Ihre analytisch-strukturierte Arbeitsweise Ihr ergebnisorientiertes Handeln. Neben einer hohen Dienstleistungsorientierung sind kaufmännisches Verständnis und betriebswirtschaftliches Denken absolut notwendig.

Wir erwarten neben einem hohen persönlichen Engagement eine eigenverantwortliche und zuverlässige Arbeitsweise. Kundenorientiertes Handeln und Denken sowie Spaß an der Arbeit und ein souveränes und gepflegtes Auftreten setzen wir ebenfalls voraus. Ihre Team- und Kommunikationsstärke sowie Ihre Leistungsbereitschaft unterstützen zudem Ihre zielorientierte Arbeitsweise. Ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie die sichere Beherrschung der deutschen Sprache in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

Sie erwartet ein verantwortungsvolles, interessantes Aufgabengebiet mit Perspektiven. Im angenehmen und modernen Arbeitsumfeld eines mittelständischen Unternehmens können Sie Ihre Fachkenntnisse und Erfahrungen in einem abwechslungsreichen Tätigkeitsfeld zum Einsatz bringen. Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten wird mit einer leistungsgerechten Vergütung honoriert.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständige Bewerbung inkl. Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung ausschließlich per E-Mail an: **froeber@bueroring.de**

Für Fragen steht Ihnen Herr Thomas Fröber auch unter Tel.: 0 21 29 / 55 71 500 gern zur Verfügung.

Büroring eG
Leiter Vertrieb & Marketing
Siemensstraße 7
42781 Haan
www.bueroring.de

BÜRO RING®