

## Mit Kundenorientierung zum Erfolg

Der Erfolg unseres Unternehmens KEK basiert auf der Faszination für Edelstahl. Genau diese Faszination lässt uns täglich mit Leidenschaft arbeiten – sie treibt uns an, zu optimalen Produkten und innovativen Lösungen. Dabei lassen wir uns leiten von einer fairen und loyalen Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern.

Wir sind einer der führenden Hersteller von Edelstahlprodukten. Beste Qualität, hohe Liefertreue und starke Kundenorientierung führten in den letzten Jahren zu unserem Erfolg. Zur Sicherung unseres weiteren Erfolges suchen wir einen:

## Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Sie realisieren die Umsatz- und Vertriebsziele unseres Unternehmens mit Schwerpunkt in Deutschland
- Betreuung von Bestands- und Neukunden am Telefon
- Analyse der Vertriebs- und Kundenstruktur
- Kontinuierliche Erweiterung des Kundenstammes
- Kalkulation, Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung
- Betreuung von Messen
- Mitarbeit bei der Entwicklung von neuen Produktideen
- Erstellung von Statistiken und Reports

Sie bringen mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder Studium des Wirtschaftsingenieurwesens optional Techniker Ausbildung oder kaufmännische Ausbildung mit entsprechenden Zusatzkenntnissen und Erfahrungen
- Erste Umsatzerfolge in einer vergleichbaren Tätigkeit
- Know How im technischen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte für die Industrie
- Erfahrungen im Bereich Labor-, Reinraum- oder Gastronomiemöbel sind von Vorteil
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen in Deutschland
- Durchsetzungsvermögen und Kommunikationsfähigkeit sowie Freude an der Arbeit im Team
- Analytisches Denkvermögen, hohe Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Flexibilität zählen zu Ihren Stärken

Bei Interesse senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an KEK GmbH, Frau Mandy Heber, An der alten Köhlerei 2, 01936 Laußnitz oder als E-Mail an unsere Adresse [bewerbung@kek-dresden.com](mailto:bewerbung@kek-dresden.com).

