



Für unser Headquarter in München Moosach suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie als

Vertriebsbeauftragter Auftrags- und Angebotswesen (m/w/d)

IHRE AUFGABEN

- Sie sind verantwortlich für die selbstständige, vollständige und termingerechte Bearbeitung von Türenbestellungen gemäß vorgegebener technischer und kaufmännischer Richtlinien.
- Sie betreuen einen definierten Kundenkreis und unterstützen bei der technischen Beratung der Kunden.
- Die eingegangenen Bestellungen werden von Ihnen in kaufmännischer und technischer Hinsicht geprüft.
- Sie führen die Termindisposition durch und bearbeiten Reklamationen gemäß Vorgaben.
- Sie führen Korrespondenz in Deutsch und Englisch.
- Die Betreuung eines definierten Kundenkreises sowie die technische Beratung der Kunden, Betreiber und Planer und die Auftragsklärung, das Bearbeiten von Anfragen und das Ausarbeiten von Angeboten gehört zu Ihrem Aufgabengebiet.
- Sie führen das Angebotsmanagement mittels dem CRM-System einschließlich des Wissensaustausches mit dem Außendienst und dem Produktmanagement durch.
- Technische Dokumentationen werden von Ihnen im Rahmen der Angebotserstellung erstellt.
- Sie leiten eingehende Aufträge an das Auftragszentrum weiter, klären Sonder-Aufträge mit der Konstruktion und unterstützen den Außendienst bei Großaufträgen.
- Sie pflegen Kunden-Konditionen im bestehenden CRM-System und führen die Preispflege im Kunden/MEILLER Portal insbesondere für neue Lösungen durch.
- An wöchentlichen Regelmeetings welche überwiegend über Teams und teilweise in Englischer Sprache stattfinden nehmen Sie teil.

IHR PROFIL

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit entsprechenden Weiterbildungen und fundierte kaufmännische sowie technische Kenntnisse.
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung sowie Kenntnisse im Bereich Auftragsabwicklung bzw. Vertriebsinnendienst bringen Sie mit.
- Kommunikations- und Teamfähigkeit sind Ihre persönlichen Stärken.
- Sie sind kontaktfreudig und treten sicher sowie verbindlich auf.
- Mit gängigen IT Anwendungen und insbesondere SAP und CRM gehen Sie sicher um.
- Sie besitzen sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B2 in Wort und Schrift).

WARUM WIR

- Die Werte** Sie finden bei uns eine gewachsene Firmenkultur basierend auf Vertrauen, Respekt und Teamgeist.
- Die Chance** Sie tragen vom ersten Tag eigene Verantwortung und haben Gestaltungsmöglichkeiten; flankierend finden Sie Weiterbildungsmöglichkeiten für Ihre berufliche und persönliche Entwicklung.
- Die Aufgabe** Sie agieren als Mitglied eines kompetenten Teams und in einer äußerst vielseitigen Position, die Ihr Skillset, Ihre Initiative und Ihren Erfolgsdrang herausfordert.
- Die Flexibilität** Sie gestalten Ihre Arbeitszeit flexibel, haben die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten und auch der Weg ins Büro ist einfach durch die direkte Anbindung an S- und U-Bahn und kostenfreie Parkplätze.
- Die Attraktivität** Sie erwartet ein attraktives Vergütungspaket bei einem Tarifunternehmen der Metall- und Elektroindustrie, eine Betriebskantine und weitere Benefits zu attraktiven Konditionen.

MEILLER steht seit dem Jahr 1850 für technische Qualität auf höchstem Niveau. Die **MEILLER Aufzugtüren GmbH** produziert und vertreibt technisch anspruchsvolle, hochwertige Aufzugtüren. Durch die enge strategische Zusammenarbeit mit allen relevanten Aufzugerstellern stehen unsere Produkte für Zuverlässigkeit und Vielseitigkeit. Sie bieten unseren Kunden somit den größtmöglichen Nutzen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) direkt über unser [Karriereportal](#) oder per Mail an karriere@meiller.com.

Ansprechpartnerin für Ihre Bewerbung ist Sabine Maxzin.