

VERTRIEBSINNENDIENST (M/W/D)

Standort: Düsseldorf · Anstellungsart: Vollzeit

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst (m/w/d), der ein Teil unseres motivierten Teams aus Branchenspezialisten werden möchte.

Ihre Aufgaben

- Ansprechpartner für Kunden und interne Fachabteilungen
- Pflege des Netzwerks und Betreuung von Bestandskunden
- Ermittlung individueller Kundenanforderungen und Bedarfe
- Akquise im Rahmen von Kampagnen, insbes. Nachtelefonie
- Analyse der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation
- Recherche der Ausschreibungsportale, insbes. IBAU
- Informationsweitergabe an Vertriebsdirektor und Vertriebsaußendienst
- Pflege des CRM-Systems (SALESFORCE)
- Pflege des Dokumentenmanagementsystems
- Angebotserstellung in enger Abstimmung mit den Bereichen Kalkulation und Vertrieb Außendienst
- Angebotsnachverfolgung
- Unterstützung bei Auftragsverhandlungen (je nach Erfahrung u. Qualifikation)
- Erstellung von wöchentlichen und monatlichen Reports und Berichten für die Geschäftsleitung und Buchhaltung

Unser Angebot

- Festanstellung mit flexiblen Arbeitszeiten und -orten
- Möglichkeit sich in einem modernen Unternehmen mit flachen Hierarchien und einer angenehmen Teamatmosphäre zu entfalten und sich im Rahmen der Unternehmensentwicklung aktiv mit zu beteiligen
- Äußerst abwechslungsreiches, breit gefächertes Aufgabenspektrum im Bereich der Objektrealisierung spannender Immobilienprojekte
- Modernes und klimatisiertes Büro mit guter öffentlicher Verkehrsanbindung und Parkmöglichkeit
- Modernes Equipment
- Kostenlose Getränke sind natürlich eine Selbstverständlichkeit ;)

Ihr Profil

- ✓ erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- ✓ erste Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position
- ✓ sicherer Umgang und Anwenderkenntnisse des MS Office-Pakets und Kenntnisse mit CRM-Systemen
- ✓ Begeisterung für Technik und Vertrieb
- ✓ ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und sicheres Auftreten
- ✓ gute Auffassungsgabe, offenes Wesen und Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Aufgaben, die als Herausforderung verstanden werden
- ✓ selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise
- ✓ Teamplayer bei der Lösung komplexer Anforderungen



Wir sind ein modernes Unternehmen mit über 30-jähriger Erfahrung im konventionellen Hochbau.

Mit unserer Neuausrichtung auf den modularen Holzbau, bauen wir Gebäude ökologisch und verantwortungsvoll für zukünftige Generationen und vielfältige Nutzungszwecke.

Wir stehen für ein zukunftsfähiges Konzept mit innovativen und nachhaltigen Lösungen im Zeichen des nachhaltigen Bauens.

Werden Sie Teil von MOD21!

Gestalten Sie mit uns die Zukunft der Bauindustrie.

Wir freuen uns über Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühesten Eintrittstermins. Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Anna Chrzanowska: bewerbung@mod21.com