

DRIESCHER - wir machen Energiewende!

Wir gehören zu einer mittelständischen Unternehmensgruppe im Bereich der Energietechnik mit weltweiten Absatzmärkten und ca. 500 Mitarbeitern. Unser hochwertiges Produktportfolio wird ausschließlich durch uns selbstentwickelt, produziert, vertrieben und gewartet. Dies erfolgt an unseren Standorten in Moosburg und Eisleben sowie in Tschechien.

Produkte von DRIESCHER spielen bei der Energiewende eine wichtige Rolle, um die Energieverteilung in Nieder- und Mittelspannungsnetzen voranzutreiben und die Stromnetze für die Zukunft zu rüsten. Als traditionsreicher und gleichzeitig innovativer Mittelständler suchen wir Kolleginnen und Kollegen, die gemeinsam mit uns die Zukunft der Energiewende mitgestalten wollen.

Du bist ein Vertriebsexperte (m/w/d) oder möchtest es gerne werden? Du suchst eine neue Herausforderung mit langfristiger Perspektive? Du genießt den Kontakt mit Kunden und möchtest diese mit unseren Produkten begeistern? Pragmatismus, Umsetzungsstärke und Serviceorientierung zählen zu deinen Eigenschaften, so dass unsere Kunden und deine Kollegen von deiner Expertise profitieren werden?

Dann könnten wir sehr gut zueinander passen und wir sollten uns unbedingt kennenlernen!

Das bringst Du mit

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Weiterbildung zum Techniker/Meister
- Technisches Grundverständnis erklärungsbedürftiger Produkte
- Gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Eigeninitiative und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Sehr hohe Leistungs- und Lernbereitschaft

Das sind Deine Aufgaben

- Erstellung von Angeboten und Preiskalkulationen
- Selbstständige Bearbeitung von Kundenanfragen und -aufträgen sowie Abwicklung von Bestellungen
- Kaufmännische Betreuung und Produktberatung eines definierten Kundenkreises in der Mittelspannung
- Analyse der Kundenanforderungen und Entwicklung von Angeboten in enger Abstimmung mit dem Außendienst unter Einbeziehung von Informationen anderer Fachabteilungen
- Führung von Verkaufsgesprächen über Produkte aus Katalogen oder Leistungsverzeichnissen sowie Festlegung von Bedingungen in einem vorgegebenen Finanzrahmen
- Aktive Betreuung des Auftragsbestandes in der Abwicklungsphase inkl. Intervention bei Abweichungen
- Rechnungsstellung und Klärung von Mahnungen mit Kunden
- Teilnahme an gelegentlichen Messeveranstaltungen als Besucher und Aussteller

Das bieten wir

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- Spannende Themen, innovative internationale Projekte und anspruchsvolle Herausforderungen
- Attraktives Gehalt gem. Tarifvertrag der bayerischen Metall- und Elektroindustrie (inkl. 30 Urlaubstagen, diversen Zulagen etc.)
- Engagierte und kompetente Teams mit top Expertisen
- Offene und dynamische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Betriebliche Altersvorsorge
- Teilnahme am Corporate Benefits Programm, HR Benefit (BenniFood, BenniTicket und Deutsche Dienstrad)
- Kantinenzuschuss
- Ausreichende und kostenfreie Parkplätze auf dem Firmengelände
- Gute Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- Teamevents

