



<https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/inside-sales-intralogistik/>

## Mitarbeiter Inside Sales Support (m/w/d) Intralogistik-Lösungen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

### Unternehmensstandort südwestlich Frankfurt / Main

Referenznummer: 155261-10

Unser Auftraggeber ist ein marktführender Hersteller von Arbeitsplatzsystemen und Materialflusslösungen für die Industrie, den Onlinehandel sowie Logistikzentren.

Schnellstmöglich

Das internationale Unternehmen ist seit 35 Jahren in Deutschland erfolgreich und sucht nun für das **umsatzstarke Segment Intralogistik** und als Unterstützung für den „Key Account & Product Manager Logistic“ einen selbständig arbeitenden Mitarbeiter Inside Sales Support (m/w/w).

Unbefristet

Der Unternehmensstandort befindet sich südwestlich von Frankfurt/Main. Nach einer intensiven Einarbeitungszeit kann diese Aufgabe eigenverantwortlich und mit viel Gestaltungsspielraum **teilweise vom Homeoffice** ausgeführt werden

### Kontakt

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Dagmar Bowe. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

[dagmar.bowe@personalberatung-fiege.de](mailto:dagmar.bowe@personalberatung-fiege.de)

### Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Führendes und finanziell gesundes Unternehmen
- Langfristig sicherer Arbeitsplatz
- **Top Ausstattung für Ihr Homeoffice und professionelle digitale Tools**
- Sehr gutes Betriebsklima und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit
- **Hoher fixer Gehaltsanteil**
- Betriebliche Altersversorgung, JobRad und weitere Benefits
- **Konkrete weitere Entwicklungsmöglichkeiten !**

### Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

### Ihre wesentlichen Aufgaben

- Unterstützung des Key Account Managements
- Steuerung des Projektgeschäftes
- Durchführung von Markt- und Konkurrenzanalysen
- Bereitstellung von Verkaufsunterlagen für den Vertrieb
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Erstellung von Angeboten
- Organisation und Durchführung von Messen, Webinaren und Schulungen
- Reisetätigkeit ca. 1-2 Tage pro Monat

### IHRE ERFAHRUNGEN UND STÄRKEN

- Abgeschlossene kaufmännische oder handwerklich/technische Berufsausbildung
- Erfahrungen im Vertriebsinnendienst oder in einer Sales-Support Funktion
- Gutes technisches Verständnis
- Bereitschaft, sich in eine Planungssoftware für Arbeitsplatzlösungen einzuarbeiten
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse