

SIEVERT SUCHT

FÜR UNSEREN STANDORT IN DATTELN

EINEN SPEZIALIST (D/M/W) FÜR DEN VERTRIEBSINNENDIENST - BAUCHEMIE

Wir sind ein internationaler Anbieter für nachhaltige System-Baustoffe in Premiumqualität und intelligent vernetzte Logistik aus einer Hand. Als mittelständisches Familienunternehmen sind wir mit über 1.600 Mitarbeitenden an rund 60 Standorten in Deutschland, Europa und China aktiv.

INSIDE SALES – DU LEBST TELEFONVERTRIEB

Deine Stimme macht aus Kontakten Kund:innen und aus Leads Umsatz? Du baust neue Beziehungen auf, qualifizierst Leads und entwickelst Bestandskunden in deiner Verkaufsregion – dann komm in unser Team und treibe unser Wachstum im Direktvertrieb am Telefon voran!

DEINE AUFGABEN

- Proaktiver Outbound (Kalt-/Warmakquise) und serviceorientierter Inbound
- Aufbau neuer Kunden: Zielgerichtete Erstansprache, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Angebotserstellung und konsequentes telefonisches Nachfassen bis zum Abschluss oder der Terminierung für den Außendienst
- Leadgewinnung & -qualifizierung: Du unterstützt vertrieblich betreute Regionen strukturiert (z.B. Bedarfsanalyse, Entscheidungswege, Budget, Timing) bis hin zur sauberen Übergabe an den Außendienst
- Reaktivierung abgewandelter Bestandskunden: Du setzt gezielte Win-back-Kampagnen strukturiert um, um unsere Kunden wieder von unseren Leistungen zu überzeugen und für uns zurückzugewinnen
- Schnittstelle zu unseren Service-Centern: Du koordinierst Anfragen, verfolgst diese und stellst einen reibungslosen Ablauf in Zusammenarbeit mit unseren Service-Centern sicher
- Planung, Durchführung und Nachverfolgung von Vertriebskampagnen: Du kreierst in Zusammenarbeit mit dem Marketing Kampagnen zu Produktlaunches und Verkaufsaktionen und setzt dabei regionale Schwerpunkte
- Auftragsmanagement: Du bringst dich im Tagesgeschäft ein - vom Bestelleingang bis zum Versand der Ware an unsere Kunden

DEIN PROFIL

- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich, idealerweise in der Baustoffindustrie oder einem vergleichbaren internationalen Umfeld mit Erfahrungen in der Outbound-Telefonie
- Leidenschaft für den telefonischen Vertrieb: sichereres und sympathisches Auftreten, Abschlussstärke und Freude an der aktiven Ansprache
- Strukturiert, zuverlässig, belastbar – mit hoher Eigenmotivation und Aktivitätsorientierung
- Teamplayer mit Überblick – auch in dynamischen Situationen – und einer lösungsorientierten, offenen Persönlichkeit
- Du verfügst über gute Englischkenntnisse

WAS WIR DIR BIETEN

Als modernes Unternehmen bieten wir Dir neben einer leistungsrechten Vergütung eine verantwortungsvolle Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einem wachsenden Unternehmen der Baustoffindustrie. Mitarbeiter-Benefits wie Mitarbeiterrabatte und Fahrrad-Leasing gehören für uns zum Standard. Zusätzlich bringen wir Dich mit regelmäßigen Weiterbildungen beruflich nach vorn. Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen bieten Freiräume und sorgen für effizientes Arbeiten in einem angenehmen Betriebsklima.

STARTEN SIE BERUFLICH DURCH. MIT UNS.

Sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Deiner Kündigungsfrist und Gehaltsvorstellungen, per E-Mail (recruiting@sievert.de) oder nutze unser Online-Bewerbungsformular. Selbstverständlich behandeln wir Deine Bewerbung vertraulich.