



Die WECK Gruppe mit Sitz in Bonn, Warendorf und Wehr startet nach erfolgreicher Übernahme neu durch. Mit AURELIUS, einer weltweit tätigen Investment Gruppe, greifen wir auf ein operatives Netzwerk aus erfahrenen Experten zurück. Mit dieser starken Partnerschaft im Rücken bauen wir nun intern ein neues Führungsteam auf. Unsere nachhaltigen Produkte mit zeitlosem Design und kompromissloser Qualität werden weiterhin in Deutschland in unserem modernen Glaswerk hergestellt. Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere 124-jährige Erfolgsgeschichte fort. Im Rahmen des Aufbaus unseres Vertriebsteams am Standort Bonn oder Warendorf suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen unternehmerischen und hochmotivierten Mitarbeiter Vertriebsinnendienst | Sales Operations (m/w/d), der uns im Tagesgeschäft unterstützt und für eine reibungslose Abwicklung der Vertriebsprozesse sorgt.

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst | Sales Operations (m/w/d) am Standort Bonn

Dein Aufgabengebiet

- Auftragsbearbeitung und Angebotserstellung: Du erstellst Angebote, bearbeitest Aufträge, inkl. aller zollrechtlichen und weiteren Dokumente und stimmst Dich mit den internen Abteilungen wie Produktion, Logistik und Einkauf ab, um eine termingerechte Lieferung sicherzustellen
- Betreuung und Entwicklung unserer Kunden: Du bist erster Ansprechpartner für unsere nationalen und internationalen Kunden und kümmerst Dich um ihre Anliegen, angefangen bei der Beratung zum Sortiment bis hin zum After Sales
- Unterstützung des Außendienstes: Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam (Key Account) zusammen, bereitest Vertriebsunterlagen vor und unterstützt bei der Nachverfolgung von Leads und Angeboten
- Forecast Monitoring und OP-Management: Du unterstützt die Vertriebsleitung bei der Erstellung von Verkaufsberichten und Auswertungen, sowie der Rechnungskontrolle zur optimalen Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Bearbeitung von Servicefällen: Du kümmerst Dich um Kundenreklamationen und arbeitest an Lösungen, um die Zufriedenheit unserer Kunden sicherzustellen
- Stammdatenpflege: Du pflegst und aktualisierst unsere Artikel-, und Kundenstammdaten im CRM-System und stellst sicher, dass alle Informationen korrekt und auf dem neuesten Stand sind

Dein Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im Vertriebsinnendienst (Export-Kenntnisse von Vorteil) und im Stammdaten-Management
- Kommunikationsstärke und Kundenorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe und hohe Zahlenaffinität
- Eigenverantwortliche, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit Teamspirit
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, insbesondere Excel
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Fremdsprachen wie Französisch von Vorteil
- Gelegentliche Reisebereitschaft, um bei Kunden mit dem Key Account Manager vor Ort zu sein

Wir bieten

- Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung inkl. Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Benefits: Zugang zur betrieblichen Altersvorsorge (inkl. Arbeitgeberzuschuss) und Corporate Benefits Portal
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- New Work: Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung (Remote und Hybrid)

Hört sich gut an? Dann werde Teil des WECK-Teams.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung adressiert an bewerbung@WECK-glas.de

Wenn Du mehr über uns erfahren möchtest, besuche gerne unsere Website: www.WECK.de