

Vertriebsassistentz (m/w/d)

Supportfunktion in der Anbahnung neuer Kunden und der Betreuung von Bestandskunden

Die **GREAN** GmbH ist ein Planungs- und Beratungshaus mit Sitz im Produktionstechnischen Zentrum Hannover.

Wir unterstützen produzierende Unternehmen vorwiegend der Metallverarbeitung und des Maschinenbaus bei der Gestaltung schlanker und nachhaltiger Wertschöpfungsprozesse, u. a. in den Bereichen der Fabrik- und Logistikplanung sowie der ressourceneffizienten Produktion.

Damit verknüpfen wir die Prinzipien „Lean“ und „Green“ zu einem schlüssigen Gesamtangebot für Produktionsunternehmen.

GREAN GmbH
An der Universität 2
30823 Garbsen

Ansprechpartner:

Dr. Tim Busse

Tel +49 511 762 18290

+49 176 100 80924

Fax +49 511 762 18292

bewerbung@grean.de

www.grean.de

IHRE AUFGABEN

Als etabliertes, wachstumsorientiertes Unternehmen bieten wir die Chance, sowohl einen anspruchsvollen Bestandskundenkreis aus renommierten Industrieunternehmen zu pflegen, als auch bei der Entwicklung neuer Marktpotenziale eigenverantwortlich voranzugehen. Dabei verstehen wir uns als anspruchsvollen Arbeitgeber voller Möglichkeiten. Zu Ihrem Aufgabenspektrum gehören:

- » die Unterstützung von Vertriebsaufgaben wie das Vorbereiten, operative Durchführen und Nachbereiten von Vertriebsaktionen (inbound/outbound),
- » der aktive Kontaktaufbau zu möglichen Neukunden oder Netzwerkpartner,
- » das Management der bestehenden Kundenbeziehungen,
- » die Unterstützung der Vertriebsleitung bspw. bei der Vorbereitung von Vertriebsterminen oder der Erstellung entsprechender Unterlagen,
- » die Organisation unseres Außenauftritts inkl. Pflege unserer Website sowie der Social-Media-Kanäle,
- » die Pflege unseres CRM-Systems,
- » weitere Aufgaben der allgemeinen Büroorganisation.

Sie möchten in Teilzeit arbeiten? Wir unterstützen sehr gern individuelle Arbeitszeitmodelle.

Vertriebsassistentz (m/w/d)

Supportfunktion in der Anbahnung neuer Kunden und der Betreuung von Bestandskunden

IHRE QUALIFIKATION

Wir sind auf der Suche nach Menschen, die es gewohnt sind, im Vertrieb praktisch zu handeln. Menschen, die sich in unser Team integrieren und in unserem Unternehmen eigene Verantwortung übernehmen wollen. Das zeichnet Sie aus:

- » Vertrieb ist Ihre Leidenschaft. Sie haben Spaß am Umgang mit internen und externen Kunden und zeichnen sich durch ein strukturiertes Vorgehen aus,
- » Sie besitzen eine ausgeprägte Kommunikationsstärke und können Menschen begeistern,
- » Sie besitzen Skills in den gängigen Office-Anwendungen und einem CRM-System,
- » Sie beherrschen den Umgang mit einem CMS-System (insb. WordPress),
- » Sie sind bspw. B.Sc. im vertrieblichen Bereich, haben eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zur/m Kauffrau/-mann absolviert oder besitzen einen vergleichbaren Hintergrund (wir sind auch offen für andere Ausbildungszweige, bspw. aus dem Hotelbereich).

WAS WIR BIETEN

Dabei verstehen wir uns als anspruchsvollen Arbeitgeber voller Möglichkeiten. Diese Benefits bieten wir Ihnen:

- » ein mitarbeiterzentriertes Arbeitsumfeld in einer wachsenden Produktionsberatung, in der Ihre Eigeninitiative zählt,
- » ein Arbeitsumfeld, in dem Sie durch definierte Freiheitsgrade Ihre Work-Life-Balance je nach Lebenssituation und persönlichen Vorlieben aktiv gestalten können,
- » ein kompetitives Gehalt,
- » weitere soziale Benefits.