

VERKÄUFER (w/m) – VERTRIEB

Gestalten wir gemeinsam die Zukunft!



Ihr Einsatzgebiet und Arbeitsumfeld im Unternehmen

Jede Tochtergesellschaft des voestalpine-Konzerns hat ihren eigenen Vertrieb und ist unterschiedlichen Branchen zugeordnet. Hier sind Sie als Key-Account-Manager/-in, Account-Manager/-in oder Segmentkoordinator/-in bzw. Branchenplaner/-in gefragt. Intensive Teamarbeit, vor allem mit Technikern, anderen Verkäufern, Planung und Kundenservice, sowie die internationale Tätigkeit mit Dienstreisen zu Kunden zeichnet diese Position aus.

Ihre Aufgaben

Customer-Relationship-Management – Pflege und Optimierung von bestehenden Kundenbeziehungen inkl. Planung und Supply-Chain-Management auf Kundenebene | Neukundenakquisition | Kontinuierliche Markt-, Trend- und Konkurrenzbeobachtung sowie Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen | Vertragsverhandlungen (Angebote, Preis- und Mengenverhandlungen, Abschlüsse, Vertragsgestaltung) | Reklamationsmanagement | Durchführung von absatzfördernden Maßnahmen | Mitarbeit in und Leitung von Projekten | Key-Account-Management – Leitung des Kundenteams (Verkauf, Technik, Kundenservice)

Was Sie erwartet

Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen: Verantwortung der Kundenstrategie, Verhandlungen über Vertragsgestaltung, Ergebnisverantwortung und Reklamationsmanagement bis hin zum Beziehungsmanagement;
Prozessverantwortung: Planung und Supply-Chain-Management auf Kundenebene; **Produktverantwortung:** Promotion und Produktmixoptimierung;
Projektverantwortung: Leitung von oder Mitwirkung bei Workshops, Unterstützung des Managements bei strategischen Projekten

„ICH SEHE MICH GERN ALS
INFORMATIONSDREHSCHIBE.
DIE MISCHUNG AUS DIREKTEM
KUNDENKONTAKT MIT REISE-
TÄTIGKEIT UND DEM STRATEGI-
SCHEN FOKUS, DER MIT DIESEM
JOB VERBUNDEN IST, STELLT FÜR
MICH DIE PERFEKTE BASIS FÜR
EINE ABWECHSLUNGSREICHE
UND FORDERNDE TÄTIGKEIT DAR.“

Mag. Markus Grübl,
Mitarbeiter voestalpine