

# 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