

Mit einem Umsatz von mehr als 3,2 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch hier ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden. Dafür setzen wir auf hochqualifizierte Experten und ein starkes Team. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Vertriebsmitarbeiter/Insite Manager (m/w/d) zur Großkundenbetreuung am Standort Hamburg

Wir haben ein Umfeld geprägt von Vertrauen, Offenheit und Freundlichkeit geschaffen, das unterschiedliche Perspektiven fördert. Wir schätzen Deine Eigeninitiative: Im Gegenzug bieten wir Autonomie, Flexibilität und die Möglichkeit, Deine Karriere zu gestalten.

Freue Dich auf folgende Benefits

- Sicherheit und Größe eines Konzerns mit der Agilität eines Start-ups
- Unbefristete Arbeitsverträge, attraktives Gehaltspaket und 30 Tage Jahresurlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen
- Exklusives Wellbeing-Angebot: Vielfältige Angebote für Fitness, mentale Gesundheit und Wohlbefinden

Als Insite™-Manager (m/w/d) arbeitest du direkt auf dem Werksgelände unserer Großkunden vor Ort und bist damit ganz nah an ihren Prozessen und Abläufen. Dabei gehören zu deinen Aufgaben:

- Erstellung von Angeboten und Bestellungen gemeinsam und in Vertretung mit dem Vertriebsinnendienst
- Artikelidentifikation über alle Sparten (Cross-Selling)
- Betreuung der VMS und Kanban Aktivitäten
- Bearbeitung von Reklamationen
- Mitarbeit bei der Tender- und

So überzeugst du uns

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikation
- Hohe technische Affinität und erste Erfahrung mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten
- Erste Berufserfahrung im aktiven Vertrieb und/oder in der Bereitstellung von Lösungen auf Basis der Kundenbedürfnisse wünschenswert
- Versierter Umgang mit EDV und MS-Office-Produkten, erste ERP-Kenntnisse

Warenkorbbepreisung
- Technische Beratung der Insite™ Kunden
- Identifizieren und Ausführen von Entwicklungsmöglichkeiten für Umsatzwachstum, Margenverbesserung und Kosteneinsparungen
- Erreichung der Umsatz- und Margenziele für den zugewiesenen Standort, sowie die vertraglichen Zusagen an den Kunden

Nähere Details zum Insite Manager: Insite Manager

(idealerweise SAP) wünschenswert
- Hoher Grad an organisatorischen Fähigkeiten und selbstständige Arbeitsweise

Bewirb dich jetzt online

Du hast Fragen zur Stelle?

Melde dich gerne telefonisch oder per E-Mail bei mir.

+49 151 72486074 | karriere.de@rubix.com

www.rubix-karriere.de

Herzliche Grüße
Vanessa Brand



Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben. Hinweis: Es sind stets Personen männlichen/weiblichen/dritten Geschlechts gleichermaßen gemeint. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in der Stellenanzeige nur die männliche Form verwendet.