

Werde Teil unseres Teams!

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 in Heppenheim

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 Urlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen



Bei unserer Insite™-Lösung arbeiten Rubix Mitarbeiter bei unseren Großkunden am Werksgelände. Sie sind ganz nah an den Prozessen und bearbeiten Anfragen / Aufträge, leisten technischen Support, unterstützen die Ziele unserer Großkunden und berichten über Aktivitäten sowie Fortschritte.

- Erstellung von Angeboten und Bestellungen gemeinsam und in Vertretung mit dem Vertriebsinnendienst



So überzeugst du uns

- Berufserfahrung im aktiven Vertrieb mit Key Account- / Schlüsselkunden und in der Bereitstellung von Lösungen auf Basis der Kundenbedürfnisse
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise in einem vertriebsnahen Umfeld
- Abgeschlossene technische Weiterbildung zum technischen Fachwirt, technischen Betriebswirt, staatl. geprüften Techniker (m/w/d) wünschenswert oder allgemein eine hohe technische Affinität und



- Artikelidentifikation über alle Sparten (Cross-Selling)
- Betreuung der VMS und Kanban Aktivitäten
- Bearbeitung von Reklamationen
- Mitarbeit bei der Tender- und Warenkorbbezeichnung
- 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



- Erfahrung mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten
- Versierter Umgang mit den MS-Office-Produkten und SAP-Kenntnisse
- Hoher Grad an organisatorischen Fähigkeiten und selbstständige Arbeitsweise

Bewirb dich jetzt online

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.

Ich stehe dir per Email oder telefonisch für Rückfragen zur Verfügung.

www.rubix-karriere.de / +49 9931 960-264

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.

Dein Ansprechpartner
Vanessa Brand

