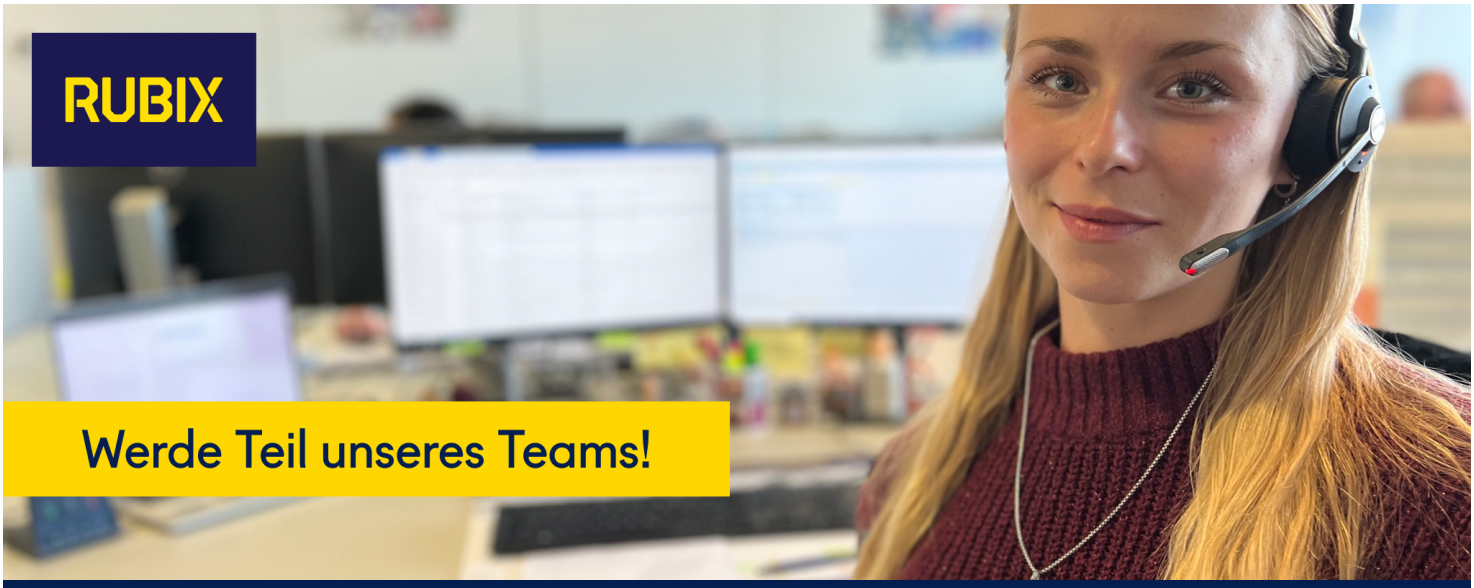

Mit einem Umsatz von mehr als 3,2 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden – individuell zugeschnitten und praxisnah.

An unserem Standort in Köln, der ursprünglich zur Firma Gondrom gehörte, liegt der Fokus weniger auf dem klassischen Rubix-Sortiment, sondern auf den Bereichen Silotechnik, Armaturentechnik, Schlauchtechnik und Förderschläuche. Hier setzen wir auf erfahrene Spezialisten, die ihr Fach verstehen. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Innendienst am Standort Köln (Gondrom Niederlassung)

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
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. 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

Das ist dein Verantwortungsbereich

Als Teil der Rubix-Gruppe profitiert Gondrom von einem starken Netzwerk – gleichzeitig unterscheiden wir uns durch ein spezialisiertes Produktsortiment mit Fokus auf Silotechnik, Armaturentechnik, Schlauchtechnik sowie Förderschläuche - mehr unter: gondrom.com

- Bearbeiten von Angeboten und Aufträgen

So überzeugst du uns

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Alternativ technische Ausbildung mit starker Affinität zum Vertrieb
- Erste stellenrelevante Berufserfahrung wünschenswert
- Erfahrung im Umfeld eines technischen Handels- oder Industrieunternehmen

- Eigenverantwortliche Kalkulation von Angeboten
- Technische und kaufmännische Kundenberatung am Telefon
- Preisverhandlung mit Kunden und Lieferanten
- Koordination und Überwachung von Terminen
- Bearbeitung von Reklamationen
- Kundenentwicklung in enger Zusammenarbeit mit dem zuständigen Außendienst

vorteilhaft

- Hohes Interesse für technische Zusammenhänge und Produkte
- Kenntnisse im Bereich der Zollabwicklung von Vorteil
- Engagierte und kommunikative Persönlichkeit
- Hohe Service- und Kundenorientierung
- Gute MS-Office-Kenntnisse; ERP Kenntnisse sind von Vorteil

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 / 09931 960-149

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