

Technischer Vertrieb (m/w/d)

Standort Marxen

Unternehmen

1989 nimmt unsere Unternehmensgeschichte in einem kleinen Büro in Marxen seinen Anfang. NIKRO kann auf eine erfolgreiche Historie zurückblicken, in der die NIKRO von Nikolai Kroug zu einem leistungsstarken internationalen Marktführer in ihren Nischenmarkt gewachsen ist. Von der Konzeptentwicklung über die Projektierung, Engineering, Konstruktion und der Produktion bis zu dem Aufbau/Montage begleiten wir unsere Kunden durch alle Projektphasen. Zusätzlich können Sie auf unsere zuverlässigen Supportleistungen vertrauen. Unsere anspruchsvollen Kunden beraten wir nicht nur stets kompetent mit über 30 Jahren Erfahrung und Expertise, sondern entwickeln gemeinsam mit ihnen innovative, maßgeschneiderte Lösungen – mit unserem Selbstverständnis als Partner for Performance in den Bereichen des Sonder-, Stahl- und Systembaus, als Modulbaulieferant und Partner der Messe- und Eventbranche.

Aufgabenbeschreibung

- Beratung und Betreuung nationaler und internationaler Kunden
- Projektierung von Projekten, Kreative Lösungsentwicklung
- Ausarbeitung kundenspezifischer Angebote sowie Vorbereitung und Durchführung von Auftragsverhandlungen
- Überwachung von vertraglich vereinbarten Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Übernahme allgemeiner Vertriebsaufgaben mit Korrespondenz
- Angebots- und Ausschreibungsbearbeitung inklusiv Kalkulation
- Vertragsverhandlung und Sicherstellung von Vertragsabschlüssen
- Begleitung der Kundenaufträge während der technischen Abwicklung
- Neukundenakquise, Networking, Aktive Kundenbetreuung

Erwartete Qualifikationen

- Gute vertriebliche Fachkompetenz
- Sie besitzen eine erfolgreich abgeschlossene technische Berufsausbildung (m/w/d) oder haben eine kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund.
- Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Metall-Stahlbau
- Umfassende Praxiserfahrung mit ERP-Systemen und Office-Anwendungen
- Souveränes und professionelles Auftreten
- Sehr hohes Maß an Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein als auch strukturierter und verbindlicher Arbeitsweise
- Sichere Kenntnisse im Umgang mit dem MS Office-Paket, insbesondere Excel
- Gutes Zahlenverständnis und hohe Diskretion im Umgang mit vertraulichen Daten
- Flexibilität, Engagement, Belastbarkeit, Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit und Lernbereitschaft wünschenswert
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse, andere Sprachen vom Vorteil
- Dieser Tätigkeitsbereich im Vertrieb ist besonders für Quereinsteiger geeignet, denn hier kommt es an erste Stelle auf spezifisches Fachwissen an.

Wir bieten

- Bei uns finden Sie einen attraktiven Arbeitsplatz in einem dynamisch wachsenden, familienfreundlichen Unternehmen
- Wir bieten Ihnen eine langfristige und zukunftsichere Zusammenarbeit in einem innovativen und professionellen Umfeld
- Wir unterstützen Ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung
- Wir bieten Ihnen eine wettbewerbsfähige Vergütungsstruktur mit attraktiven Rahmenbedingungen
- Chancen, sich in unserem wachsenden Unternehmen mit Engagement und eigenen Ideen weiterzuentwickeln

Arbeitsort:

Hinter der Bahn 4, 21439 Marxen

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an: personal@nikro.de oder über unser Bewerbungsformular