

Mit uns die Zukunft der digitalen Intralogistik aktiv mitgestalten!

Die SEP Logistik AG ist ein mittelständisches IT-Unternehmen im bayerischen Voralpenland (Landkreis Miesbach) mit ca. 50 Mitarbeitern. Unsere Produkte sind Lösungen in den Bereichen Intralogistik, Bestandsoptimierung und innerbetrieblicher Materialfluss auf der Basis unseres Programmpaketes, dem RELAG-System®. Mit europaweit über 200 installierten Systemen zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in den Bereichen Staplerleit- und Lagerverwaltungssysteme.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsmitarbeiter (Innendienst) (m/w/d)

In dieser herausfordernden Rolle bist Du eine Schlüsselfigur in unserem Team und verantwortlich für die Kommunikation mit Neukunden bis hin zum Produktkauf sowie die Betreuung von Bestandskunden. Du bist sehr gut organisiert, verstehst technisch komplexe Themen und verfügst über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten.

Dein Aufgabenbereich

- Erstellung von Angeboten und Verträgen für Neu- und Bestandskunden
- Kommunikation mit Kunden, um maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Anforderungen in der Intralogistik anzubieten
- Führen von Verkaufs- und Preisverhandlungen mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern
- Übernahme der aktiven Kundenbetreuung im Tagesgeschäft (Key-Account)
- Angebots- und Rechnungsmonitoring inkl. Stammdatenpflege im CRM-System

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, alternativ eine Ausbildung zum Industriekaufmann/-frau oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position (idealerweise im Softwarevertrieb) sowie Erfahrung mit internationalem Kundenkontakt
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und sicheres Auftreten bei Kundenverhandlungen
- Analytische und genaue Arbeitsweise sowie sehr gute sprachliche Ausdrucksfähigkeit
- Fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse, jede weitere Sprache ist von Vorteil
- Regionale Reisebereitschaft (< 10 %)
- Hervorragende Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten, um das Wertversprechen unserer Lösungen effektiv zu formulieren und zu kommunizieren

Unsere Leistungen

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Mobiles Arbeiten und eigenverantwortliche, flexible Einteilung der Arbeitszeit
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens
- Gutes Betriebsklima, kreative Freiheit und selbstständiges Arbeiten in einer flachen Hierarchie mit kurzen Entscheidungswegen
- Außerbetriebliche Aktivitäten (Sport/Firmenfeiern)

Wir bieten Dir einen spannenden Weg im Vertrieb, unterstützt von einem starken Team. Wir trauen Dir Großes zu - und freuen uns auf Deine Bewerbung!