

Wir sind einer der führenden Hersteller für Sensoren im Bereich Automatisierung, Robotik, Prozessindustrie und Medizintechnik. Zu unserem Produktportfolio gehören hochpräzise Sensoren und Automationskomponenten sowie Industriedrucker. Dabei verstehen wir uns als Hersteller für Schlüsselkomponenten für Industrie 4.0 sowie Internet of Things.

Hengstler gehört zur Fortive Corporation, einem global agierenden US-Konzern mit weltweit 20.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 6 Mrd. US-Dollar. Seit vielen Jahren wachsen wir permanent und wollen auch in Zukunft diesen erfolgreichen Weg mit unserem Team und Ihnen fortsetzen.

Bei Hengstler wissen wir, dass wir außergewöhnliche Menschen in unseren Teams brauchen, um Außergewöhnliches zu erreichen. Wir versuchen, uns kontinuierlich zu verbessern und suchen nach einer starken Persönlichkeit, die uns dabei unterstützt, auch in Zukunft innovativ und erfolgreich zu sein. Wir bieten die Chance, den klassischen Mittelstand mit einem weltweit agierenden Konzern im Hintergrund kennenzulernen und diese Verbindung zu Ihrer Entwicklung und zu unserem Erfolg zu nutzen.

Das Hengstler Team in Aldingen sucht schnellstmöglich zur Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Inside Sales Specialist (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Unterstützung des Vertriebsleiters und des Vertriebsteams durch eigenständige Verantwortung des zugewiesenen Gebiets in Bezug auf

- Übernahme und Verwaltung des Lead-Management-Prozesses, einschließlich der Zuweisung und Qualifizierung von Leads
- Verwaltung und Vorantreiben aktiver Lead-Generierung für EMEA durch Datenbankmanagement, Telemarketing und andere Lead-Generierungskampagnen
- Verwaltung des Angebotsprozesses, einschließlich relevanter Genehmigungen
- Preisklärunen mit Bestandskunden
- Unterstützung bei der Erreichung des internen Vertriebsziels
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Auftragsmanagement und Kunden
- Sicherstellung des kontinuierlichen Kontakts mit unseren Kunden

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Inside Sales mit Verantwortung für die Kundenbetreuung vorzugsweise mit industriellem und internationalem Hintergrund
- Erfahrung in der selbstständigen Verwaltung bestehender Kunden
- Erfahrung bei Preisverhandlungen und -management direkt mit dem Kunden
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift erforderlich, weitere Fremdsprachen willkommen
- Teamfähigkeit
- Prozessorientierung sowie gute Problemlösungsfähigkeit
- Kundenorientierung: Interessen des Kunden zählen
- Kommunikationsstärke, verhandlungssicheres Auftreten
- Strukturierte Arbeitsweise
- Erfahrung im Umgang mit SAP von Vorteil

Konnten wir Ihr Interesse wecken? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per Mail an jobs@hengstler.com. Für Fragen steht Ihnen sehr gern Frau Christa Arndt-Haberer unter der Tel.-Nr. 07424/89-219 zur Verfügung.