



Sie suchen eine anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe im Bereich Key-accountmanagement und Vertrieb von Ethanol? Sie sehen Ihre Zukunft in einer zentralen Position in einem modernen, inhabergeführtem Familienunternehmen, mit besten Entwicklungschancen?

Wir bieten:

- einen sicheren und zukunftsorientierten Arbeitsplatz in einem dynamisch wachsenden, soliden, nachhaltigen wirtschaftenden Unternehmen
- eine übertarifliche Vergütung, Gleitzeit und bis zu 2 Tagen Homeoffice
- ein angenehmer und moderner Arbeitsplatz am Produktionsstandort in Hannover
- darüber hinaus diverse Benefits wie Weiterbildungen, Hansefit, JobRad usw.

Wir suchen:

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben sind:

- Kundenbetreuung
- Angebotserstellung und Preiskalkulation
- Erstellung und Verwaltung der Vertragsunterlagen
- Durchführung des Verkaufsprozesses „Order to cash“
- Koordination zwischen Vertrieb, Logistik, Produktion und Lager
- Erstellung und Update von Budgets und Forecasts
- Überprüfung der Liefermengen, Termine und Kontrakterfüllung
- Reklamationsbearbeitung in Zusammenarbeit mit dem QMB
- Marktrecherche, Kundenakquise, Neukunden
- Reporting, Erstellung und Auswertung der Verkaufsdaten

Ihr Profil:

Idealerweise verfügen Sie über eine kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium. Ein gutes Zahlenverständnis sowie Anwenderkenntnisse in den Office-Programmen sowie gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind erforderlich. SAP-Kenntnisse wünschenswert.

Sie haben Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an karriere@kwst.com oder rufen Sie uns an: **0511-5100543** (Frau de Menezes-Buchholz)