



MERO-TSK ist ein familiengeführtes, weltweit tätiges Traditionsunternehmen im Bereich des modularen Bauens. In unserem Bereich Bodensysteme beschäftigen wir uns mit der Entwicklung, Fertigung, Beratung, Projektierung und der Vermarktung von Bodensystemen für den modernen Innenausbau.

Für die Verstärkung des Teams unseres Produktbereiches Bodensysteme suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt eine(n)

Sales Manager – Inside Sales (m/w/d)

Das Anforderungsprofil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Erfahrung im Export bzw. internationalem Umfeld
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse der gängigen MS-Office Anwendungen
- Selbständige und verantwortungsbewusste Arbeitsweise

Ihre Aufgaben:

- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Erschließung von Marktpotenzialen und Erreichung der Auftragseingangsziele durch geeignete Maßnahmen
- Pflege und Betreuung bestehender Kundenkontakte sowie bedarfsorientierte Kundenakquise
- Projektakquise und Angebotslegung unter Berücksichtigung technischer und länderspezifischer Anforderungen
- Produkt- und Projektberatung

Unser Angebot:

- Stabiles, familiengeführtes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Unbefristete Anstellung in Vollzeit
- Sehr gutes Arbeitsklima in einem engagierten Team
- 30 Tage Urlaub zzgl. Sonderurlaub in speziellen Fällen
- Flexible Arbeitszeiten in Form von Gleitzeit mit zusätzlicher Brückentagsregelung
- Rahmenverträge für betriebliche Altersvorsorge
- Tageweise Home-Office möglich
- Corporate Benefits wie steuerfreier Sachbezug

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann senden Sie Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an:

MERO-TSK Prichsenstadt GmbH & Co. KG, Personalabteilung
Lauber Str. 11, 97357 Prichsenstadt
E-Mail: bewerbung@mero.de (max. Dateigröße 5 MB)