

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) für spanischsprechende Märkte

Aufgabenstellung:

Wir benötigen kaufmännische Mitarbeiter (m/w/d), die nach einer intensiven Einarbeitung unsere Kunden von der Idee bis zum fertigen Produkt begleiten und betreuen können.

Seit über 65 Jahren genießen wir einen Ruf als Spezialist für hochwertige Produktkennzeichnungen. Alle unsere Produkte werden in enger Abstimmung mit unseren Kunden konzipiert. Durch unsere breite Angebotspalette sind wir in der Lage, die unterschiedlichsten Optionen vorzuschlagen. Der Kunde hat dann die „Qual der Wahl“. Wir überreden nicht, wir überzeugen.

Es geht dabei immer um das Thema, wie die Produkte unserer Kunden professionell gekennzeichnet oder präsentiert werden können, um damit die meist überdurchschnittliche Qualität des Endproduktes dem Endkunden gegenüber zu kommunizieren. Unsere Referenzen, die häufig der Vertraulichkeit unterliegen, sind beeindruckend.

Eine wesentliche Voraussetzung für die Tätigkeit ist die Fähigkeit, sich auf die unterschiedlichsten Menschen einstellen zu können. So kann es vorkommen, dass Sie im Laufe nur eines Arbeitstages z.B. mit einem Schweizer Luxusuhrenhersteller, einem deutschen Kfz-Zulieferer, einem arabischen Parfumerhersteller und einem schottischen Whiskey-Hersteller Projekte und Aufträge diskutieren. Es könnte aber auch das lokale Sportfachgeschäft oder der klassische deutsche Maschinenbauer sein.



Sie sollen nicht nur unsere Bestandskunden zu betreuen, sondern auch neue Märkte und Kunden erschließen. Neue Kunden gewinnen wir häufig durch Empfehlung durch bereits bestehende Kunden, durch gezielte Mailingaktionen sowie durch Gespräche auf einigen internationalen Leitmessen, auf denen wir als Aussteller vertreten sind. Daher gehört auch der Einsatz auf ungefähr zwei bis vier Messen pro Jahr zum Tätigkeitsprofil. Wenn es sinnvoll und erforderlich ist, besuchen wir zusätzlich unsere Partner. Daher ist auch die Bereitschaft zu kürzeren Reisen eine Voraussetzung für die Tätigkeit. Natürlich empfangen wir auch häufiger Besucher bei uns im Unternehmen.



Konkret möchten wir unsere Aktivitäten im spanischsprachigen Teil der Erde ausbauen. Der Schwerpunkt liegt sicherlich in Spanien, aber auch Mittel- und Südamerika erscheinen uns interessant. Daher sind sehr gute Spanischkenntnisse unbedingt erforderlich (idealerweise als Muttersprache).

Zu Beginn eines jeden Projektes ist ein entsprechender Input durch den Kunden erforderlich. Fast immer ist es notwendig, ergänzende Informationen beim Kunden zu erfragen. Gemeinsam mit Kollegen aus dem Vertrieb, der Grafikabteilung, der Produktion und eventuell der Qualitätssicherung werden in enger Abstimmung mit dem Kunden konkrete Umsetzungsvorschläge entwickelt. Hierbei bemühen wir uns besonders, möglichst nachhaltige Lösungen aufzuzeigen. Dieser Pfad sollte im Idealfall zu einem Angebot an den Kunden und dann zu einem Auftrag für uns führen.

Aufgrund der Vertrauensbasis, die Sie zum Kunden aufgebaut haben, übernehmen Sie auch die zukünftige weitere Betreuung dieses Kunden.

Zusätzlich sind Sie auch teilweise Ansprechpartner für unsere Kollegen in Frankreich, Österreich, Großbritannien, Griechenland und den USA.

Es ist uns wichtig, daß Sie unsere Werte wie z.B. die Einhaltung aller Compliance-Regeln, die Nachhaltigkeit oder auch die Solidarität mit Kollegen teilen und unseren Kunden als kompetenter, verlässlicher und seriöser Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Ihr Profil:

- ein betriebswirtschaftliches oder technisches Studium (Bachelor)
- alternativ: eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie erste Erfahrungen im internationalen Bereich
- sehr gute Spanischkenntnisse (bevorzugt Muttersprache) sowie gute verhandlungssichere englische und deutsche Sprachkenntnisse
- ein gutes Allgemeinwissen, eine positive Lebenseinstellung sowie die Eigenschaft Dinge zu hinterfragen
- die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und sich in ein kleines professionelles Team proaktiv einzubringen
- ein freundliches und kommunikatives Auftreten und die Fähigkeit, sich auf unsere Kunden einstellen zu können
- die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung, zum „Dazulernen“ und zum Blick über den Tellerrand hinaus

Wir bieten Ihnen:

- ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem inhabergeführten Familienunternehmen mit flacher Hierarchie und kurzen Wegen in einem internationalen Umfeld
- ein sehr vielseitiger und sicherer Arbeitsplatz mit hoher Eigenverantwortung
- eine fundierte Einarbeitung
- ein Einzelbüro
- ein Arbeiten mit netten Kollegen auf hohem Qualitätsniveau mit viel positivem Feedback
- eine leistungsgerechte und attraktive Vergütung, die Sie durch Ihr Engagement und die Bereitschaft, zusätzliche Aufgaben und Verantwortung zu übernehmen, positiv beeinflussen können
- die Möglichkeit zur Weiterbildung
- eine positive Einstellung zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- ein verlängertes Wochenende , da wir an Freitagen nur bis zur Mittagszeit fertigen
- gute Erreichbarkeit durch unsere zentrale Lage in Neu-Ulm in Bahnhof- / Busbahnhofnähe und bei Bedarf ausreichend Parkplätze (Arbeitsort: Turmstraße 43 in 89231 Neu-Ulm)

Mögliches Eintrittsdatum:

01.06.2022 oder später

Arbeitsmodell:

Vollzeit oder nach Vereinbarung auch Teilzeit

Ihre Bewerbung:

Bitte senden Sie eine aussagekräftige schriftliche Bewerbung entweder per e-mail oder per Post an:

Alfred Kirsten OHG
Frau Petra Baur
Turmstrasse 43
89231 Neu-Ulm

e-mail: personal@kirsten-ohg.de

www.kirsten-prestige.com