

Job Titel: Sales Coorinator (m/w/d) Innendienst

Synoelec Deutschland GmbH, mit Sitz in Regensburg, ist ein angesehener Automobilzulieferer, der sich auf den Vertrieb und die F & E von elektronischen und elektrischen Komponenten spezialisiert hat, insbesondere auf Sicherungen, Schalter und das dazugehörige Zubehör.

Unser Mutterkonzern, Sinofuse, ist ein führendes Unternehmen im Bereich der elektronischen Sicherungskomponenten, das weltweit für Qualität und Innovation anerkannt wird.

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung im Vertrieb:

Sie übernehmen administrative Aufgaben und stehen dem Vertriebsteam während des gesamten Verkaufsprozesses unterstützend zur Seite.

- Verwaltung von Kundendaten:

Das Erfassen und Pflegen von Kunden- und Verkaufsinformationen im System gehört zu Ihren Aufgaben.

- Angebotserstellung und Vertriebsunterlagen:

Sie bereiten gemeinsam mit dem Vertriebsteam Angebote und Verkaufsunterlagen vor.

- Kundenkommunikation:

Als Ansprechpartner für allgemeine Kundenfragen sorgen Sie für die Weiterleitung spezifischer Anliegen an die zuständigen Kollegen.

- Auftragsabwicklung:

Sie koordinieren und unterstützen die Bearbeitung von Aufträgen, von der Annahme bis zur Auslieferung.

-Betreuung von Meetings, Events und Messen:

Sie koordinieren interne und externe Meetings sowie Messen, Veranstaltungen oder Kundentermine.

Was wir uns wünschen:

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder relevante Berufserfahrung in einer ähnlichen Position, vorzugsweise im Vertrieb oder im Kundenservice.

- Versierter Umgang mit MS Office (insbesondere Excel, Word und PowerPoint); Erfahrung mit CRM-Systemen ist von Vorteil.

- Hohe Organisationsfähigkeit und die Kompetenz, Prioritäten zu setzen.

- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sowie eine serviceorientierte Persönlichkeit, die gerne mit Menschen interagiert.

- Fließende Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.