

Wie wäre ein Job mit Zukunft, der Zukunft schafft?



Wir sind eine 100% Tochtergesellschaft der MVV Energie AG und damit Teil eines der führenden Energieunternehmen in Deutschland, das bis 2040 klimaneutral und danach #klimapositiv wird.

Wir wollen für unsere Kunden Zeit und Geld sparen, den schonenden Einsatz von Ressourcen ermöglichen. Dafür setzen wir, als einer der führenden Anbieter, auf die professionelle Energiedatenerfassung und -visualisierung im betrieblichen Umfeld. Zu unseren Kunden gehören Industrieunternehmen, ebenso wie Energieversorger und Klinikeinrichtungen. Darunter auch namhafte Big Player wie BASF, Continental, ebm-papst, Freudenberg und Unilever.

Auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft sind wir auf der Suche nach Teamplayern, die selbst den Bereich Energie nachhaltig mitgestalten möchten. Triffst das auf dich zu? Dann suchen wir dich in **Vollzeit** oder **Teilzeit** (20 Stunden/Woche) als:

Interessiert?

Bewirb dich jetzt per E-Mail an:
personal@econ-solutions.de

Für Fragen vorab steht dir

Mike Mannherz unter
Tel.: +49 621 290 5220
gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung
und darauf dich kennen zu lernen.

Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst (m|w|d)

Deine Aufgaben:

- Anlage von Angeboten und Aufträgen über SAP R/3
- Pflege und Betreuung der Projektabwicklung (aktuell in Jira)
- Stammdatenanlage (bspw. Debitoren, Artikel)
- Rechnungsklärung und -korrektur mit Kunden
- Erfassung von Retouren und Gutschriften
- Abstimmung und Koordination mit dem Versand / Logistik
- Telefon- und E-Mail-Kommunikation mit Interessenten und Kunden
- Interne Termin- und Veranstaltungsorganisation
- Erstellen von Besuchsankündigungen, Messeberichten, o. Ä.
- Büromaterial und Marketingmaterial verwalten und beschaffen
- Büroorganisation (Koordination von Abläufen und Terminen)

Dein Profil:

- Kaufmännische Ausbildung (Industriekaufmann, Bürokaufmann oder vergleichbares)
- Erfahrung im Vertriebsinnendienst oder ähnlicher Kundenbetreuungs- oder Vertriebsunterstützungsrolle wünschenswert

- Verständnis von Vertriebsprozessen
- Effektive Abarbeitung von Kundenanfragen
- Gute mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch, Englisch wünschenswert
- Gute organisatorische Fähigkeiten: Prioritäten setzen, Aufgaben planen, Termine einhalten
- Technische Kenntnisse in CRM-Systemen, Vertriebssoftware oder anderen relevanten Tools und Systemen wünschenswert

Das erwartet dich bei uns:

- Die Chance, zusammen mit einem Team aus Spezialisten die Energiewende aktiv mitzugestalten
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten / Homeoffice oder an einem unserer Standorte in München, Berlin, Mannheim, Mühlhausen, Sexau (bei Freiburg) oder Meiningen
- Eine unbefristete Festanstellung mit Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Interessante Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement, JobRad, uvm.