



Vertriebsmitarbeiter Sales Support Innendienst (m/w/d) – mit Fokus auf KI-gestützte Prozesse

Wir bei **BS Bertsch** sind seit Jahren erfolgreich in der Personalvermittlung und Arbeitnehmerüberlassung tätig. Unser Fokus liegt darauf, Unternehmen mit passenden Fachkräften zusammenzubringen und Menschen dabei zu unterstützen, ihre beruflichen Ziele zu erreichen.

Als regional verwurzeltes Unternehmen mit einem starken Netzwerk kennen wir die Anforderungen des Arbeitsmarktes und bieten maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Bedürfnisse. Mit Herz und Verstand begleiten wir Bewerber und Unternehmen gleichermaßen – immer mit dem Ziel, langfristige Partnerschaften zu schaffen.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte und profitieren Sie von unseren fundierten Kenntnissen, persönlicher Betreuung und vielseitigen Karrieremöglichkeiten!

Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches B2B-Unternehmen mit internationaler Ausrichtung, das auf moderne Technologien und KI-gestützte Prozesse setzt. Für unseren Kunden im Raum Ulm suchen wir Sie als engagierte Vertriebspersönlichkeit für den Innendienst

Vertriebsmitarbeiter Sales Support Innendienst (m/w/d) - – mit Fokus auf KI-gestützte Prozesse



Ihre berufliche Zukunft:

- Sie arbeiten mit **modernen, KI-gestützten Tools und Systemen**, die Ihre tägliche Arbeit erleichtern und Ihnen Raum für wertschöpfende Tätigkeiten geben – Innovation wird gelebt, nicht nur versprochen.
- **Flexible Arbeitszeitmodelle** und die **Möglichkeit zu mobilem Arbeiten** sorgen für eine **ausgewogene Work-Life-Balance** und geben Ihnen **Spielraum für Ihre persönliche Lebensgestaltung**.
- Ein **unbefristetes Arbeitsverhältnis** bietet Ihnen langfristige Sicherheit und Planbarkeit; außerdem profitieren Sie von **30 Tagen Urlaub, um Kraft zu tanken**.
- **Gezielte Weiterbildungsangebote** – insbesondere im Bereich **Digitalisierung, KI-Tools und Vertriebsstrategien** – **fördern Ihre fachliche und persönliche Entwicklung** kontinuierlich.
- Darüber hinaus erwartet Sie ein **kollegiales, offenes Team** mit flachen Hierarchien, in dem Ihre Ideen gehört werden und Sie echten Gestaltungsspielraum haben.
- **Kostenfreie Parkplätze direkt am Standort sowie eine gute Verkehrsanbindung** erleichtern Ihnen den Arbeitsweg spürbar.

Das zeichnet Sie aus:

- Sie verfügen über eine **abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung** – etwa als **Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement** (m/w/d), **Industriekaufmann** (m/w/d) oder **Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement** (m/w/d) – und bringen **fundierte betriebswirtschaftliches Verständnis** mit.
- **Erfahrung im Vertrieb**, insbesondere in der **Angebots- und Auftragsbearbeitung** sowie in der **telefonischen Kundenbetreuung**, zeichnet Sie aus; **idealerweise** haben Sie bereits in einem **B2B-Umfeld** gearbeitet und kennen die **Anforderungen des Innendienstes**.
- **Im Umgang mit MS Office-Anwendungen – vor allem Excel – sowie mit CRM- und ERP-Systemen sind Sie sicher und nutzen diese Tools routiniert im täglichen Arbeiten.**
- Besonderes Interesse und gute Kenntnisse im Einsatz von **KI-Tools wie ChatGPT oder Microsoft Copilot** heben Sie hervor – Sie sehen darin eine Chance, Prozesse zu optimieren, und gehen neugierig mit digitalen Innovationen um.
- Ihre **guten bis sehr guten Englischkenntnisse in Wort und Schrift** ermöglichen Ihnen eine souveräne Kommunikation mit internationalen Kunden und Lieferanten.
- Schnelle Auffassungsgabe, hohe Motivation, Zuverlässigkeit und Belastbarkeit prägen Ihre Arbeitsweise – Sie behalten auch in anspruchsvollen Situationen den Überblick.
- Mit einem sicheren Auftreten, ausgeprägter Kundenorientierung und einer gewissenhaften, strukturierten Arbeitsweise überzeugen Sie Kunden und Kollegen gleichermaßen.

Ihr zukünftiger Verantwortungsbereich:

- Sie übernehmen die **systematische Bearbeitung von Kunden- und Lieferantenportalen** und sorgen dabei für eine **lückenlose Datenpflege, Aktualisierung und Verwaltung aller relevanten Informationen**, sodass interne und externe Prozesse reibungslos ablaufen.
- Regelmäßig **screenen Sie Ausschreibungsportale** und prüfen dabei relevante Plattformen auf passende Ausschreibungen – dabei nutzen Sie **gezielt KI-Unterstützung** wie ChatGPT oder Copilot, **um Chancen zu identifizieren**, und leiten **qualifizierte Leads** an die zuständigen Fachabteilungen weiter.
- In der Kundenbetreuung nehmen Sie **eigenständig Anfragen von in- und ausländischen Kunden**



entgegen, **koordinieren das Clearing** mit internen und externen Ansprechpartnern und unterstützen aktiv bei der **Angebotserstellung und -verfolgung**, sodass alle Termine im Blick bleiben.

- Außerdem begleiten Sie **telefonische Akquise- und Vertriebsaktionen, führen Calling-Kampagnen durch** und tragen so direkt **zum Vertriebsserfolg** bei – mit professionellem Auftreten und hoher Kundenorientierung.
- Dokumentation und Pflege aller Aktivitäten erfolgen präzise in einem CRM-System, wodurch Sie Transparenz schaffen und die Basis für fundierte Vertriebsentscheidungen legen.
- Im **engen Austausch** mit den Fachbereichen stimmen Sie Termine ab, **verfolgen Angebote** nach und sorgen dafür, dass **Vertriebsprozesse strukturiert und termingerecht ablaufen**.

Sie fühlen sich angesprochen? Dann rufen Sie uns doch am Besten gleich an und vereinbaren einen passenden Termin für ein persönliches Kennenlernen. Wir freuen uns auf Sie!!!

Referenz-Nummer: 408075A48076

Ihr Ansprechpartner:



BS Bertsch GmbH

Talstraße 14
89584 Ehingen

Telefon: +49 7391 7818390

Telefax: +49 7391 7818399



Christine Bertsch
Geschäftsführerin

bewerbung@bs-bertsch.de
bs-bertsch.de

