



Vertriebsassistent (m/w/d) Inside Sales Representative

BS Bertsch - Ihr Partner für den nächsten Karriereschritt
Gestalten Sie Ihren Weg mit uns !

Ort: Vöhringen

Arbeitszeit: Vollzeit

Branche: Vertrieb / Assistenz / Verkauf / Inside Sales Representative

Vertragsart: unbefristet

Start: ab sofort möglich

Wir von der BS Bertsch GmbH setzen uns in all unseren Tätigkeiten das Ziel, für Sie als Bewerber (m/w/d) eine ideale Einsatzstelle zu finden, die zu Ihren Qualifikationen und Ihren beruflichen Wünschen passt. Durch unsere regionalen Kontakte sind wir bestens in Ehingen und im Alb-Donau-Kreis, sowohl auch Bayern vernetzt und können Ihnen zuverlässig und schnell einen attraktiven Job vermitteln.

Für unseren Kunden mit Sitz in **Vöhringen**, einem erfolgreichen und stark wachsenden, mittelständischen und international agierenden Unternehmen, suchen wir genau Sie...

die ideale Unterstützung im Bereich

Vertriebsassistent (m/w/d) - Inside Sales Representative

Was wir Ihnen bieten:



- Eine **abwechslungsreiche Tätigkeit** bei unserem Kunden in Vöhringen – einem **Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und langjähriger Erfahrung** – in dem Ihr Beitrag sichtbar ist und zählt.
- Einen **sicheren Arbeitsplatz** mit langfristiger Perspektive: Durch die Zusammenarbeit mit BS Bertsch profitieren Sie von einem **professionellen Einstieg, persönlicher Begleitung** und einer fairen Vermittlung.
- **Strukturierte Einarbeitung und Unterstützung** durch ein eingespieltes Team, damit Sie schnell Fuß fassen und Ihre Stärken gezielt einbringen können.
- **Moderne Arbeitsmittel und ein CRM-System**, das Ihnen hilft, Ihren Arbeitsalltag effizient zu gestalten und den Überblick über Ihre Kundenpipeline zu behalten.
- Ein **angenehmes Arbeitsklima** in einem Unternehmen, das **Kundennähe und Qualität** lebt – und das Sie als Mensch hinter der Rolle wahrnimmt.

Was Sie mitbringen:

- Sie verfügen über **erste Berufserfahrung im Vertrieb, Inside Sales** oder in der **Kundenentwicklung** – ob als **Vertriebsinnendienst - Mitarbeiter/in (m/w/d)**, **Sales Coordinator (m/w/d)** oder **Junior Account Manager (m/w/d)**: Entscheidend ist, dass Sie einen wesentlichen Teil Ihres Arbeitsalltags **aktiv im Kundenkontakt verbracht haben**.
- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung – etwa als **Kauffrau für Büromanagement (m/w/d)**, **Industriekauffrau (m/w/d)** oder **Groß- und Außenhandelskauffrau (m/w/d)** – bildet eine gute Grundlage; ebenso willkommen sind Quereinsteigerinnen (m/w/d) mit nachweisbarer **Vertriebserfahrung**.
- Im Umgang mit CRM-Systemen sind Sie sicher und strukturiert – Sie wissen, wie man **Pipelines pflegt, Aktivitäten dokumentiert** und Auswertungen für die Vertriebssteuerung nutzt.
- **Kommunikationsstärke** und eine **ausgeprägte Kundenorientierung** zeichnen Sie aus: Sie hören zu, stellen die richtigen Fragen und finden gemeinsam mit dem Kunden die passende Lösung.
- **Sehr gute Deutschkenntnisse** in Wort und Schrift setzen wir voraus; **gute Englischkenntnisse sind von Vorteil**, insbesondere im Kontakt mit **internationalen Lieferanten oder Kunden**.

Was Sie bewegen können:

- Sie sind die **erste Anlaufstelle für Bestands- und Neukunden** – ob telefonisch, per E-Mail oder im direkten Gespräch – und **begleiten Verkaufschancen aktiv** von der Anfrage bis zum Abschluss, sodass **jeder Kundenkontakt zu einem positiven Erlebnis wird**.
- Verkaufschancen identifizieren und weiterentwickeln gehört zu Ihrem Tagesgeschäft: Sie **analysieren Kundenbedürfnisse**, bereiten **individuelle Angebote vor** und verfolgen diese konsequent nach, **damit aus Interessenten zufriedene Käufer werden**.
- Im **engen Austausch mit dem Außendienst** und dem Produktteam unterstützen Sie laufende Vertriebsaktionen und Kampagnen – dabei übernehmen Sie **Verantwortung für die Koordination** und sorgen dafür, dass Maßnahmen strukturiert umgesetzt werden.
- Mit einem CRM-System arbeiten Sie routiniert und **pflegen Kundendaten, Kontakthistorien und Verkaufspipelines** gewissenhaft, sodass das gesamte Team jederzeit auf aktuelle Informationen zugreifen kann.
- Gleichzeitig behalten Sie Marktentwicklungen und Kundenfeedback im Blick und bringen Ihre



Beobachtungen aktiv in die Vertriebsstrategie ein – denn Ihre Nähe zum Kunden ist ein wertvoller Informationskanal.

- Darüber hinaus wirken Sie bei der Pflege und dem **Ausbau bestehender Kundenbeziehungen** mit und tragen so zur langfristigen Kundenbindung bei, die das Fundament eines **nachhaltigen Vertriebs Erfolgs** bildet.

Gerne stehen wir Ihnen unter Angabe der unten stehenden Referenznummer für Rückfragen zur Verfügung.

Referenz-Nummer: 408075A49434

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

