



Wir, die HIS Renewables GmbH, sind ein international führender Anbieter für steckfertige Verkabelungssysteme, Generatoranschlusskästen, Solarkabel und Inlinesicherungen für die Photovoltaik.

- In unserem Unternehmensverbund arbeiten über 200 Mitarbeiter.
- Als Spezialist im Bereich der Verschaltung und Verkabelung von PV-Anlagen beliefern wir weltweit Kunden mit unseren Lösungen für ca. 2,5 GW Anlagengröße pro Jahr.
- Wir beraten internationale Projektgesellschaften und arbeiten an neuen, innovativen Lösungen.
- Qualitätsbewusstsein, Zuverlässigkeit und innovative Produkte sind die Basis unseres andauernden Erfolges.

Als familiengeführtes Unternehmen kombinieren wir wertschätzende Führungskultur mit einer guten wirtschaftlichen Basis. Wir wachsen kontinuierlich. Daher weiten wir unser Ingenieur- und Vertriebsteam an unserem Standort Beerfelden aus und suchen zum nächstmöglichen Termin:

Team Assistenz Vertrieb (m/w)

- Unterstützung unseres Vertriebsteams am Standort Beerfelden bei allen kundenorientierten Tätigkeiten.
- Selbstständiges Abwickeln, Prüfen und Bearbeiten von Kundenaufträgen und Aufträgen unserer Auslandsniederlassungen.
- Sicherstellen der Kundenzufriedenheit durch Kommunikation mit Kunden und Kollegen in Bezug auf Sendungen, Lieferungen, spezielle Anfragen und Bestellungen.
- Verantwortung für die Qualität und Güte der Reklamationsbearbeitung.
- Allgemeine Stammdatenpflege sowie weitere administrative Tätigkeiten.
- Nach einer gewissen Einarbeitungszeit ist die komplette operative Übernahme von ausgewählten Bestandskunden möglich, inklusive weiterer Vertriebstätigen, wie Angebotserstellung und Nachfassen von Angeboten.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit technischer Zusatzqualifikation oder eine technische Ausbildung mit kaufmännischer Weiterbildung.
- Erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst oder Auftragsabwicklung sind wünschenswert.
- Kunden- und Lösungsorientierung, Eigeninitiative, Teamfähigkeit und Engagement
- Gute Kenntnisse im Umgang mit Standard-Office-Anwendungen, sowie Erfahrungen mit der Anwendung eines Warenwirtschaftssystems und CRM-Tools.
- Gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Wir bieten Ihnen ein verantwortungsvolles Aufgabengebiet und die Möglichkeit, auch mal "über den Tellerrand hinauszuschauen". Ihre aktive Mitgestaltungsmöglichkeit bei betrieblichen Optimierungen ist jederzeit erwünscht. Profitieren Sie von flachen Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen, besten Weiterentwicklungsmöglichkeiten und einem guten Betriebsklima. Es erwartet Sie in jeder Hinsicht eine abwechslungsreiche Aufgabenstellung in einem dynamischen, international geprägten Unternehmensumfeld.

Senden Sie Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Starttermin an GO Consult GmbH • Riedackerstr. 28 • 69509 Mörlenbach • Tel. 06209/79545-0 • Fax 06209/79545-20 • info@go-consult.org • www.go-consult.org