

„Ihre Karriere bei GLYN – Gemeinsam werden wir noch erfolgreicher...“

GLYN ist ein auf elektronische Bauteile spezialisierter Distributor, der High-Tech und Vertrieb vereint. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir innovative Produkte und Lösungen am Puls der Zeit. Unsere Kunden schätzen unsere kompetente technische und kaufmännische Beratung, die transparenten Informationen und unseren erstklassigen **First-Class Premium SUPPORT**. Faire Zusammenarbeit gepaart mit Leidenschaft für Vertrieb und Technik ist seit 1980 der Schlüssel für unseren Erfolg.

Werden Sie zum **nächstmöglichen Zeitpunkt** Teil unseres Teams in **Brunn am Gebirge**:

Internal Sales / Account Manager (m/w/d) im Innendienst für das Vertriebsbüro bei Wien



95 % empfehlen uns weiter!

Ihre Aufgaben:

Als erfolgshungriger Mitarbeiter im Innendienst bauen Sie den Umsatz mit Ihren Bestandskunden weiter aus und sorgen dafür, dass dieser auch durch die Akquise neuer Kunden weiter wächst. Sie betreuen Ihren Kundenstamm telefonisch, erstellen Angebote und bearbeiten eingehende Anfragen sowie Aufträge zeitnah. Mit Ihrem First-Class-Premium SUPPORT unterstützen Sie Ihre Kunden bestmöglich und generieren mit ihnen Nachfolgeaufträge. Diese halten Sie proaktiv nach und dokumentieren die aktuellen Projektstände im ERP System.

Das bringen Sie mit:

- Kaufmännisches Studium
- Alternativ kaufmännische Ausbildung mit relevanter Erfahrung im aktiven Vertrieb
- Intrinsische Motivation, Durchhaltevermögen, Begeisterung und Leidenschaft für den Vertrieb
- Hohe Kommunikationsfähigkeit und großes Engagement
- Gute MS-Office-Kenntnisse
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Sie leben unsere Werte Kompetenz, Leistung, Zusammenarbeit, Transparenz und Fairness

Das bieten wir Ihnen:

- Einen sicheren, langfristig orientierten Arbeitsplatz
- Hohe Planungssicherheit durch einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Stabiles Unternehmen mit interessantem Produktportfolio
- Attraktives Gehaltspaket mit hohem Fixum und Bonusregelungen
- Zusätzlich zum Urlaub bis zu 12 freie Tage im Jahr möglich
- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten nach Absprache möglich
- Fachliche Einarbeitung durch einen Mentor, intensive Unterstützung der Kollegen*innen, regelmäßige firmeninterne Schulungen
- Wertschätzende und kollegiale Strukturen in einem hochmotivierten Team
- Mitarbeitererevents zur Stärkung des Teamgeistes
- Gute Verkehrsanbindung, kostenfreier Shuttlebus und kostenfreie Parkplätze

Das jährliche Mindestentgelt beträgt 40.000 € (brutto) bei einer Vollzeitbeschäftigung. Bei entsprechender Qualifikation und Leistung besteht die Bereitschaft zur deutlichen Überzahlung.

Gemäß des Kollektivvertrages für Angestellte in Handelsbetrieben (Stufe 2, Gruppe E) ist das Mindestgehalt für die Stelle 2.191,00€ brutto pro Monat auf Basis einer Vollzeitbeschäftigung.