



Graphic Consult

# KUNDENBETREUER / VERKAUFSTALENT Innendienst (m/w/d)

mit Lust auf einen neuen Verantwortungsbereich



Unser Auftraggeber ist seit 130 Jahren ein mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg. Mit rund 30 Mitarbeitern hat man sich auf die Produktion von Selbstklebeetiketten spezialisiert. Dabei stellen sich das Unternehmen und die Mitarbeiter den vielfältigen Herausforderungen der namhaften Kunden - immer mit dem Anspruch herausragende Ergebnisse zu erzielen.

Das Unternehmen produziert für den Winzer um die Ecke ebenso wie für große Industriekunden weltweit. Denn es verkauft sich nur der Unterschied. Diese Aussage hat nicht nur für unseren Auftraggeber, sondern auch für alle seine Kunden ihre Gültigkeit. Der Fokus ist nicht nur auf den Druck von Etiketten gesetzt, sondern den Kunden werden ganzheitliche Lösungen - egal ob produktbasierend oder prozessorientiert - geboten. Die Kunden werden von der Planung bis zur Umsetzung unterstützt.

## Das wird Ihnen geboten:

- Ein verantwortungsvolles und eigenständiges Aufgabengebiet
- Vielfältige und abwechslungsreiche Aufgaben
- Bodenständige Kolleg:innen und offene Wege in alle Fachgebiete
- Flache Hierarchiestufen in einem familiären Arbeitsumfeld
- Die Möglichkeit sich persönlich und fachlich zu entwickeln
- Betriebliche Altersvorsorge sowie einen ergebnisorientierten Bonus oder Provision
- Eine Vollzeit- oder Teilzeitanstellung mit attraktivem Gehalt und 30 Tagen Urlaub

## Ihr Profil

- Freude und Erfahrung im direkten Umgang mit Kunden (B2B)
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium im Bereich BWL
- Kaufmännische Denkweise gepaart mit technischem Verständnis
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise sowie kundenorientiertes Denken und Handeln
- Eigeninitiative, Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen
- Ein hohes Maß an Zuverlässigkeit, Einsatzbereitschaft und Qualitätsbewusstsein
- Kenntnisse im Bereich Druck von Vorteil, aber kein Muss

## Ihre Aufgaben

- **Beratung und Betreuung**  
Die proaktive Beratung und Betreuung unserer Kunden telefonisch, per Mail oder durch persönliche Besuche sowie Kontakte an Fachmessen gehören zu Ihrem Aufgabenbereich
- **Auftragsbearbeitung**  
Sie sind verantwortlich für die Koordination unserer Kundenaufträge - von der Kalkulation des individuellen Produktes, über die Erstellung des Angebotes bis hin zum Abschluss. Dabei arbeiten Sie eng mit den unterschiedlichsten Abteilungen (bspw. Vorstufe und Produktion) zusammen
- **Neukundenakquise**  
Gewinnen Sie neue Kunden über unterschiedliche Vertriebskanäle für uns. Hierzu gehört das Planen kleiner Kampagnen und das Nachtelefonieren von diesen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte per E-Mail an Frau Renate Pfeifer (rpfeifer@gc-online.de) senden. Absolute Vertraulichkeit ist garantiert!