



Die KÖSTER BAUCHEMIE AG ist ein seit 1982 etablierter Anbieter von Systemen zur Abdichtung von Bauwerken. Wir sind stark international ausgerichtet und inzwischen mit über 20 Unternehmen in über 50 Ländern vertreten. Zu unserem Produktprogramm gehören Kellerabdichtungen, Abdichtungen gegen aufsteigende Feuchtigkeit, Bauinjektionen, Betonschutzsysteme, Fassadenabdichtungen, Dachbahnen und vieles mehr. Forschung und Entwicklung werden durch die KÖSTER BAUCHEMIE AG selbst durchgeführt, so dass unser Produktprogramm sehr jung und innovativ ist. Wir sind in der Branche im High Tech-Qualitätssegment tätig.

Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie auf unserer Website, [www.koester.eu](http://www.koester.eu).

Wir suchen eine/n

## Kundenmanager/in (m, w, d) im Vertriebsinnendienst

### // Ihre Position:

Für den Ausbau unseres Vertriebs suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Verstärkung für unser Team des Innendienstes, als Kundenmanager und mit dem Schwerpunkt Verkauf. Sie arbeiten in einem motivierten Team und werden Teil eines innovativen und stark wachsenden Unternehmens.

Sie unterstützen die Verkaufsleiter und Außendienstmitarbeiter in ihren Gebieten bei der aktiven Kundenansprache und intensiven Betreuung direkt am Telefon, per Mail oder postalisch. Dabei bekommen Sie eine feste Region zugeordnet und kümmern sich, von unserem Hauptsitz in Aurich aus, auch um den bestehenden Kundenstamm. Hier sind Sie auch erster Ansprechpartner bei Fragen des Außendienstes, rund um das KÖSTER CRM-System.

Als treibende Kraft im Neukundengeschäft und Cross Selling verkaufen Sie am Telefon und nutzen unsere Verkaufsaktionen und die Möglichkeit der persönlichen Interaktion mit den Kunden. Sie sind ein wichtiger Teil im Kaufprozess der Kunden und arbeiten darum stets eng mit den anderen Mitgliedern in Ihrem Team zusammen und sprechen sich mit diesen genauestens ab. Gemeinsam erarbeiten Sie Ziele und entwickeln Strategien für die Umsetzung.

### Ihre Tätigkeiten im Überblick:

- Aktive Neukundenakquise und Betreuung des bestehenden Kundenstammes
- Implementierung und Nachfassen von Aktionen
- Schreiben und Nachfassen von Angeboten
- Preiserfassung
- Vertriebscontrolling für Ihre Region
- Unterstützung des Außendienstes im Umgang mit dem KÖSTER CRM-System
- Unterstützung des Beanstandungsmanagements

Darüber hinaus unterstützen Sie den Vertriebsleiter bei organisatorischen Aufgaben, wie z. B. der Planung von Vertriebsveranstaltungen oder Kundenevents sowie der Analyse der Vertriebsstruktur und der Gebietsoptimierung. Dabei berichten Sie stets direkt an den Vertriebsleiter.

### //Ihr Profil:

Sie stehen in dieser Position an der Schnittstelle zwischen technischer Beratung und Verkauf. Eine kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium und/oder eine technische Ausbildung/Studium im Baubereich sind daher Voraussetzung für diese Stelle. Ideal: Ausbildung zur Baustoffkauffrau / zum Baustoffkaufmann. Erfahrungen im Vertrieb und/oder in der Baupraxis sind von Vorteil. Sie sind aufgeschlossen, kommunikativ und arbeiten gerne mit Menschen.

### // Interessiert?

Sie haben Spaß am Verkauf und dem direkten Kontakt mit Kunden? Dann senden Sie uns bitte aussagekräftige Bewerbungsunterlagen und Ihre Gehaltsvorstellungen per Post an die folgende Adresse: KÖSTER BAUCHEMIE AG, Frau Claudia Puls, Dieselstraße 1-10, D-26607 Aurich oder per E-Mail an: [jobs@koester.eu](mailto:jobs@koester.eu).