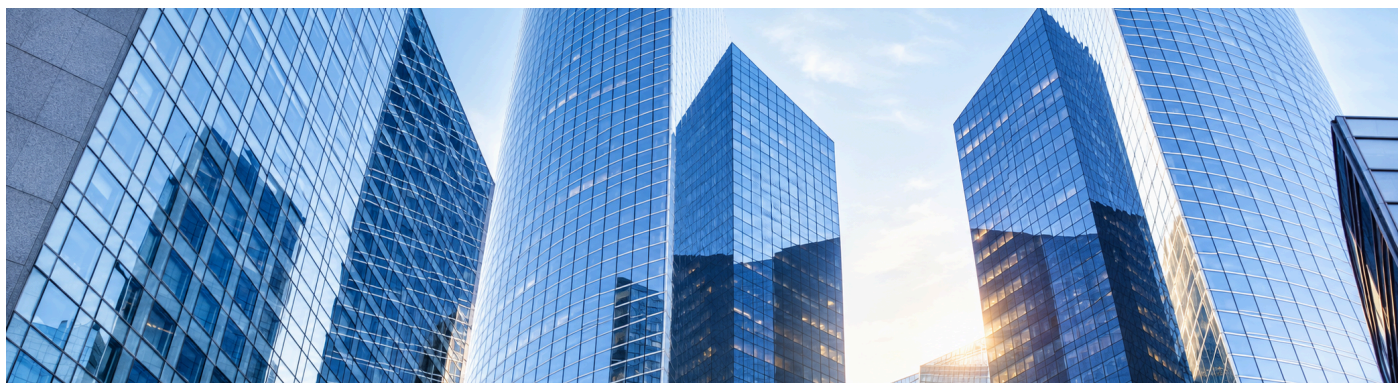




L R S
ASSOCIATES

Ihr Erfolg braucht kluge Köpfe



Unser Klient

... ist ein etabliertes, inhabergeprägtes Familienunternehmen mit Sitz im Großraum Paderborn. Als spezialisierter und international geschätzter Partner unterschiedlichster Industriezweige steht das mittelständische Unternehmen für die Entwicklung und Produktion hochwertiger Kunststoffhalbzeuge sowie maßgeschneiderter technischer Kunststofflösungen. Durch höchste Qualitätsstandards, technologische Expertise und eine ausgeprägte Kundenorientierung hat sich das Unternehmen als verlässlicher Spezialist in seinem Marktsegment fest etabliert.

Im Zuge der strategischen Erweiterung und Stärkung des Teams suchen wir für den **Großraum Paderborn** exklusiv einen engagierten...

Spezialist im technischen Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- **Bestandskundenbetreuung:** Fachkompetente Betreuung und strategische Beratung unserer Kunden im technischen Vertriebsinnendienst.
- **Kommunikation:** Professionelle telefonische und schriftliche Korrespondenz mit Kunden und Partnerunternehmen.

- **Angebotsmanagement:** Strukturierte Erstellung, lückenlose Bearbeitung und zielgerichtete Nachverfolgung von Angeboten.
- **Prozesskoordination:** Effiziente Organisation und Koordination der internen Abläufe innerhalb des gesamten Vertriebsprozesses.
- **Technischer Support:** Lösungsorientierte Unterstützung und Beratung bei komplexen technischen Fragestellungen und Kundenanfragen.
- **Beziehungsmanagement:** Nachhaltiger Aufbau und die Pflege langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen.

Ihr Profil

- **Qualifikation & Ausbildung:** Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit starkem technischem Bezug (z. B. Industriekaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d)) oder eine technische Ausbildung mit kaufmännischem Geschick (z. B. Technische/r Produktdesigner/in, Mechatroniker/in (m/w/d)). Alternativ eine Weiterbildung zum Technischen Fachwirt (m/w/d) oder eine vergleichbare Qualifikation.
- **Fachkompetenz:** Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie echtes Interesse an innovativen technischen Produkten und Entwicklungen.
- **Arbeitsweise:** Hohes Organisationsgeschick geprägt von einer strukturierten, sorgfältigen und eigenverantwortlichen Arbeitsweise.
- **Vertriebs-Mindset:** Große Freude an der Kommunikation und dem direkten Kundenkontakt sowie die nötige Beharrlichkeit für einen langfristigen Beziehungsaufbau.
- **Persönlichkeit:** Eine bodenständige, reflektierte Persönlichkeit, die professionell mit Freiräumen umgeht und durch Zuverlässigkeit im Werdegang überzeugt.
- **Teamfit:** Ausgeprägte Teamfähigkeit, eine gesunde Portion Humor sowie die soziale Passung für ein familiäres, mittelständisches Umfeld.

Das Angebot

- **Zukunftssicherheit:** Eine langfristige Perspektive in einem wirtschaftlich robusten Familienunternehmen mit hoher Spezialisierung und echter Nischenkompetenz.
- **Arbeitsumfeld:** Ein krisensicheres, technisch anspruchsvolles Marktumfeld mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und ohne unnötige Bürokratie.
- **Kultur & Team:** Ein kollegiales Team in familiärer Atmosphäre, das Qualität, Verlässlichkeit und eine nachhaltige Zusammenarbeit schätzt.

- **Gestaltungsspielraum:** Hohe Freiheitsgrade und echte Gestaltungsmöglichkeiten im eigenen Verantwortungsbereich.
- **Entwicklung:** Eine intensive, strukturierte Einarbeitung in direkter Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen sowie attraktive Möglichkeiten zur fachlichen Weiterentwicklung.

Wie geht es weiter? Ihr Weg zu dieser Position

Sie haben Rückfragen, dann rufen Sie uns gerne an. Herr Kai Romes steht Ihnen unter 0521 5576 720 gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie uns Ihren Lebenslauf entweder per **E-Mail** oder nutzen Sie den "**Jetzt bewerben**"-Button.

Jetzt bewerben

- **Schritt 1 – Wir freuen uns auf Ihren CV:** Als Experten gleichen wir Ihre Expertise diskret mit den Zielen unseres Mandanten ab, um ein ideales Matching sicherzustellen.
- **Schritt 2 – Direkter Kontakt zur Entscheidungsebene:** Durch unsere langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und der operativen Leitung erfolgt eine schnelle Rückmeldung. Der Prozess führt Sie über die diagnostische Phase direkt in persönliche Gespräche mit den Verantwortlichen und dem Führungsteam vor Ort.
- **Schritt 3 – Diagnostischer Mehrwert:** Wir laden Sie ein, unser diagnostisches Toolkit (z. B. Big5, EI4 Discovery, K7 Kompetenzanalyse) zu nutzen. Diese Analysen dienen uns als zusätzliche Perspektive und bieten Ihnen wertvolles Feedback für Ihre eigene Reflexion – kein Ausschlusskriterium, sondern die Basis für einen qualifizierten Austausch.