

Specialist (gn) Inside Sales Management / Mitarbeiter*in Vertriebsinnendienst

Stellenanbieter: Hanwha Q CELLS GmbH

Beschreibung:

Die Hanwha Q CELLS GmbH ist die deutsche Tochter eines der weltweit führenden Solarunternehmens, Hanwha Q CELLS Co. Ltd. und damit Teil der Hanwha Gruppe – eines FORTUNE® Global 500 Unternehmens sowie eines der acht größten Unternehmen Südkoreas. Q CELLS betreibt in Deutschland Standorte im Bitterfeld-Wolfener Ortsteil Thalheim und in Berlin. Mit dem globalen Zentrum für Technologie, Innovation und Qualität in Thalheim bildet die Hanwha Q CELLS GmbH das technologische Fundament für das weltweite Solargeschäft von Q CELLS. Rund 200 Experten in der Forschung und Entwicklung sowie im Qualitätsmanagement entwickeln hier Solarmodule und -systeme „Engineered in Germany“. So trägt die Gesellschaft in Deutschland wesentlich dazu bei, die Technologie- und Qualitätsführerschaft der Marke Q CELLS weltweit auszubauen.

Von Deutschland aus steuert das Unternehmen auch sämtliche Vertriebsaktivitäten in Europa – einem der wichtigsten Solarmärkte für das Unternehmen – und entwickelt von hier aus die Geschäftsmodelle für die Zukunft. So ist Q CELLS bereits heute Komplettanbieter von sauberen Energielösungen für Kommunen, Unternehmen und private Kunden in Deutschland und Europa: von Solarmodulen und -systemen, über Stromspeicher und Cloud-Lösungen, bis hin zu Stromverträgen für jedermann. Von Berlin aus betreibt Q CELLS außerdem sein Geschäft als einer der erfahrensten Partner für die Entwicklung, den Bau und die Finanzierung von großen Solarkraftwerken.

Aufgaben

Setzt neue Energie frei - Ihr Einsatz

- Sie sind der kaufmännische Kundenbetreuer für nationale und internationale Neu- und Bestandskunden vor und nach Vertragsabschluss, pflegen den Kundenkontakt, beantworten Kundenanfragen (Inbound/ Outbound) und koordinieren Kundenwünsche zu den Vertriebsprodukten.
- Sie sind verantwortlich für die eigenständige Auftragsbearbeitung sowie für die komplette und korrekte Auftrags- und Angebotsabwicklung des gesamten Produktportfolios im Direktvertrieb.
- Sie sind die zentrale Schnittstelle zu allen kundennahen Bereichen und direkter Ansprechpartner für Key Account Management, Buchhaltung, Sales Planning, Logistik, Materialwirtschaft, Produktmanagement & System Solution.
- Sie sind verantwortlich für die Detailplanung und -koordination und Gewährleistung von mengen-, termin- und qualitätsgerechten Auslieferungen, inkl. Kreditlimit- und Offene Posten-Überprüfung mit Nachverfolgung vom Lieferstatus.

- Sie kontrollieren Preise, Zahlungs- und Lieferkonditionen im Rahmen der unternehmensweit gültigen Genehmigungs- und Freigaberichtlinien.
- Sie dokumentieren alle Vorgänge im CRM/ERP-System (SAP) und legen Stammdaten in diesen Systemen an.

Anforderungen

Verbindet Leidenschaft mit Know-how - Ihr Profil

- Sie haben Ihre kaufmännische Ausbildung, z.B. mit dem Schwerpunkt Logistik, oder Ihr Studium der Fachrichtung Betriebswirtschaftslehre erfolgreich abgeschlossen und konnten bereits mehrjährige relevante Berufserfahrung sammeln.
- Eine systematische, analytische Denkweise zeichnet Sie ebenso aus wie Ziel- und Kundenorientierung.
- Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke und Organisationsfähigkeit. Außerdem arbeiten Sie gerne im Team.
- Sie haben sehr gute MS Office- sowie sehr gute SAP ERP Kenntnisse.
- Sie verfügen über gute Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Benefits

Und so stärken wir Ihnen den Rücken

- Ankommen leicht gemacht: Mithilfe eines Welcome-Trainings und eines Einarbeitungsplans führen wir Sie strukturiert an Ihre neuen Aufgaben heran. Dabei steht Ihnen ein persönlicher Pate mit Rat und Tat zur Seite.
- Gemeinsam vorankommen: In kollegialer Atmosphäre leben wir eine offene Kommunikation, unterstützen einander und teilen unser Wissen. Zudem fördern wir Ihre fachliche und persönliche Entwicklung mit Weiterbildungsangeboten.
- Ihr Einsatz zahlt sich aus: Wir belohnen Ihr Engagement mit einer fairen Vergütung, die auf internationalen Standards basiert und sich aus einem fixen und einem flexiblen Anteil – bezogen auf das Erreichen von Zielen – zusammensetzt. On top dürfen Sie mit vermögenswirksamen Leistungen, einer betrieblichen Altersvorsorge sowie einer Unfallversicherung rechnen.
- Work-Life-Balance: Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist uns ein großes Anliegen. In unserer Kita „Glückspilz“ sind Ihre Kleinen bestens versorgt. Und damit abseits des Jobs genug Zeit für die Familie bleibt, stehen Ihnen 30 Tage Urlaub pro Jahr zur Verfügung.
- Gutes für Leib und Seele: Eine subventionierte Kantine mit gesunden, frisch gekochten Menüs und vielfältige Gesundheitsangebote aus unserem Q.CARE-Programm, z. B. Grippeimpfungen, Massagen oder Vorsorgeuntersuchungen, sorgen dafür, dass Sie fit bleiben – denn das Wohl unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen.
- Mobil auf allen Wegen: Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit des mobilen Arbeitens. Unser Shuttle-Service vom Bahnhof Bitterfeld ins Solar Valley

macht Ihnen den Arbeitsweg so bequem wie möglich. Aber auch als Autofahrer finden Sie in unserem Parkhaus stets einen freien Stellplatz. Gut ausgestattete, barrierefreie Büros und Besprechungsräume runden das Gesamtbild ab.

Bewerbungsprozess

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bewerben Sie sich für Ihre Herausforderung bevorzugt über unser Online-Bewerbungsformular

Referenznummer: HQ-P-259

Standort: Bitterfeld-Wolfen

Anforderung:

Stellenanbieter: Hanwha Q CELLS GmbH
Bitterfeld-Wolfen, Deutschland

WWW: <https://www.q-cells.de>

Online-Bewerbung: <https://qcells.easycruit.com/vacancy/2969337/62211?iso=de>

Ursprünglich veröffentlicht: 03.08.2022

eejobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:

<https://www.eejobs.de/angebote/index.html?id=100110676&anz=html>