



Vertriebsinnendienst / Internal Sales Technician (m/w/d)

Unser Team bei der Huber Präzisionstechnik GmbH besteht aus rund 150 erfahrenen langjährigen Beschäftigten sowie aus Quereinsteigern und Berufsanfängern. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bekommen die Chance in unseren Teams zu wachsen und ihre Fähigkeiten zu vertiefen. Wir unterstützen und fördern bei der beruflichen Weiterbildung auf fachlicher und persönlicher Ebene.

Die Firma Huber Präzisionstechnik GmbH ist ein innovatives Unternehmen, das schwerpunktmäßig E-Antriebsteile sowie Motor-, Getriebe- und Fahrwerkskomponenten für Entwicklungsabteilungen der Automobilindustrie, den High-Performance Bereich und den Rennsport produziert.

Ihre Aufgaben

- Unterstützung des Vertriebsteams im operativen Tagesgeschäft
- Ansprechpartner der Kunden
- Organisations- / Ansprechpartnerrecherche
- Verfolgung und Anlage Erstkontakt (Lieferantenselbstauskunft, Onlineregistrierung), Dokumentation der kundenspezifischen Auftragsanforderungen
- Einspeisung von Anfragen, Angebotserstellung nach Vorgabe, Angebotsauswertung, Kommunikation und Nachverfolgung von Angeboten
- Artikel- und Auftragsanlage im PPS, Erstellung der AB, Pflege der Kunden – und Preisdaten

Wir bieten

- attraktive Bezahlung
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- flexible Arbeitszeitmodelle mit persönlichem Zeitkonto
- Zuschläge für Sonntags-, Feiertags-, und Nachtarbeit
- viele Förder-, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- betriebliche Altersvorsorge
- vermögenswirksame Leistungen
- Geburtstagsgutscheine sowie weitere steuerfreie

- Lieferschein- und Rechnungserstellung
- Fakturierungskontrolle
- Einforderung offener Zahlungsrückstände
- Erstellen und aktualisieren von Statusberichten und Ablaufplänen (Work In Progress Reporting)
- Abweichungserklärungen an den Kunden zur Freigabe weiterleiten, verfolgen, Dokumentation und Kommunikation innerhalb des Betriebes sicherstellen, inkl. Rückspeisung der Kundenentscheidung
- Verfolgung von Kundenbauteilen im Fertigungsprozess
- Bereitstellung der technischen Dokumente
- Verantwortung für die Dokumentation im Verkaufsakt inklusive dem Anforderungsblatt
- Organisation und Nachverfolgung von Roh- und Beistellteilen
- Aufbereitung und Einspeisung von externen Reklamationen, Prüfung und Veranlassung der Gutschrift
- Planung / Organisation von Kundenbesuchen (intern / extern)
- Führen verschiedener Statistiken

Sachbezüge

- E-Bike und Fahrradleasing über JobRad
- Zuschuss zur Mitgliedschaft im Fitnessstudio
- Teilnahme am Firmenlauf Betriebsarzt
- Arbeitskleidung
- Kostenfreie Parkplätze und gute Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe

Ihr Profil

- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse in MS Office, vorzugsweise ERP Systemerfahrung
- Berufserfahrung als Verkaufsassistent oder im Vertrieb, von mind. 1 Jahr
- Affinität zu technischen Themen
- Ausgeprägte Kundenorientierung in der Kommunikation
- Belastbarkeit

- Gutes Organisationsgeschick
- Kooperationsbereitschaft
- Flexibilität
- Durchsetzungskraft

[Jetzt Bewerben](#)

Kontakt

Ms Nicole Irro

Tel.:

E-Mail: nicole.irro@huber-gmbh.de

NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH

Schottenring 2-6, 1010 Wien

onlyfy.io

