

Technischer Vertriebsinnendienst für Stahl & Werkstoffe (m/w/d)

Sie kennen Stahl nicht nur aus dem Katalog, sondern aus der Praxis? Sie verstehen technische Zusammenhänge, beraten gerne Kunden und finden lieber Lösungen als Ausreden?

Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Die econsteel GmbH steht für Stahlbeschaffung, Werkstoffberatung, Werkstoffauswahl, Prozessoptimierung und individuelle Logistikkonzepte. Als direkter Partner europäischer Stahlwerke und Hersteller unterstützen wir unsere Kunden dabei, die wirtschaftlich und technisch beste Lösung für ihre Anwendung zu finden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen Technischen Kundenberater Stahl & Werkstoffe (m/w/d), der technische Kompetenz mit vertrieblichem Denken verbindet und Kundenanliegen eigenverantwortlich von der Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung begleitet.

Ihre Aufgaben

- Eigenständige Bearbeitung technischer und kaufmännischer Kundenanfragen
- Beratung unserer Kunden zu Stahl-, Edelstahl- und Aluminiumwerkstoffen
- Erarbeitung wirtschaftlicher und technischer Lösungsvorschläge
- Einholen und Bewerten von Angeboten bei Lieferanten, Herstellern und Stahlwerken
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Aktive Nachverfolgung von Angeboten und Gewinnung von Aufträgen
- Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen sowie Gewinnung neuer Kunden und Projekte
- Bearbeitung und Lösung von Reklamationen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Herstellern
- Pflege und Verwaltung von Kunden- und Auftragsdaten im ERP-System

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische Ausbildung im Metallbereich oder vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise Weiterbildung zum Meister oder Techniker
- Alternativ mehrjährige Berufserfahrung im Stahlhandel, der Metallverarbeitung oder der zerspanenden Industrie
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Stahl, Edelstahl und Aluminium

- Verständnis für Werkstoffe, Zerspanbarkeit, Wärmebehandlung und technische Zusammenhänge
- Sicheres Auftreten gegenüber Kunden und Lieferanten
- Selbstständige, strukturierte und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Vertriebsorientiertes Denken und Handeln
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen

Was uns wichtig ist

Wir suchen keinen reinen Sachbearbeiter und keinen Mitarbeiter, der Anfragen lediglich weiterleitet oder verwaltet.

Wir suchen jemanden, der Verantwortung übernimmt, Entscheidungen trifft und Kundenanliegen eigenständig voranbringt. Jemanden, der technische Zusammenhänge versteht, Lösungen entwickelt und Themen konsequent bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet.

Bei uns zählt nicht, wer Probleme beschreibt, sondern wer Lösungen findet. Eigeninitiative, Ehrgeiz, Zuverlässigkeit, eine strukturierte Arbeitsweise und eine echte Hands-on-Mentalität sind für uns wichtiger als perfekte Lebensläufe.

Genauso wichtig ist uns jedoch die Leidenschaft für Vertrieb und Verkauf. Sie haben Freude am Umgang mit Kunden, führen gerne Gespräche, bauen Vertrauen auf und entwickeln daraus langfristige Geschäftsbeziehungen. Sie sehen Anfragen nicht als Vorgang, der abgearbeitet werden muss, sondern als Chance, neue Geschäfte zu gewinnen und Kunden von unseren Lösungen zu überzeugen.

Sie beraten technisch kompetent, handeln kaufmännisch und verfolgen Angebote konsequent nach. Sie haben den Anspruch zu verstehen, warum ein Auftrag gewonnen oder verloren wurde, fragen aktiv nach und bleiben an Themen dran. Für Sie ist ein Angebot erst dann abgeschlossen, wenn eine Entscheidung getroffen wurde.

Wir suchen keinen Berater, der lediglich Möglichkeiten aufzeigt. Wir suchen jemanden, der beraten **und** verkaufen kann. Jemanden, der gerne verhandelt, Chancen erkennt, Aufträge gewinnen möchte und Freude daran hat, aus Anfragen erfolgreiches Geschäft zu machen.

Wenn Sie Verantwortung übernehmen, Dinge zu Ende bringen, gerne mit Kunden kommunizieren und den Ehrgeiz haben, Aufträge zu gewinnen und nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen, dann passen Sie zu uns.

Wir bieten

- Eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit großem Gestaltungsspielraum
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Viel Eigenverantwortung und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Betriebliche Altersvorsorge
- JobRad
- Moderne Arbeitsplätze
- Kostenloses Mineralwasser, Kaffee, Tee und Obst
- Keine Wochenend- oder Feiertagsarbeit
- Ein familiäres Team mit echter Hands-on-Mentalität

Über econsteel

econsteel ist mehr als Stahlhandel. Wir beraten, optimieren und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden wirtschaftliche Werkstofflösungen. Durch die enge Zusammenarbeit mit europäischen Stahlwerken und Herstellern bieten wir Kompetenz, Flexibilität und kurze Entscheidungswege.

Wir sagen unseren Kunden nicht, was alles nicht geht. Wir zeigen ihnen, was möglich ist.