



KÖNIGSSALZ

WIR STELLEN EIN!

Account Management Bauvorhaben & Baustoffe (m/w/d)

Vollzeit, 91249 Weigendorf



Dafür stehen wir...

Bei Königssalz wissen wir: Wahre Innovation entsteht dort, wo Menschen mit Kompetenz, Eigenverantwortung und unternehmerischem Denken zusammenkommen. Unser Team vereint fachliches Know-How mit der Bereitschaft, neue Wege zu gehen, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und gemeinsam Lösungen zu gestalten.

Seit knapp 25 Jahren sind wir europaweit Marktteilnehmer im Segment Steinsalzprodukte und sind mittlerweile führend in der Entwicklung, dem Vertrieb und der Vermarktung hochwertiger Produkte aus Himalaya-, Halit-, Alpen- oder Karpatensalz.

Deine Tätigkeit umfasst...

- Als Teil des Teams für „Business Development“ berätst du KundInnen zu deren Bauvorhaben und über unsere Baustoffe
- Dabei stehst du unseren KundInnen von der Beratung und Information, über die Angebotslegung und Auftragsbestätigung bis hin zur erfolgreichen Auslieferung stets freundlich und kompetent zur Seite
- In der Auftragsabwicklung arbeitest du dabei stets eng und direkt mit den Teams der Bauvorhaben und der Produktion zusammen um für die KundInnen als „Single-Point-of-Contact“ zur Verfügung zu stehen
- Du stellst durch deine strukturierte und genaue Arbeitsweise sicher, dass alles sauber und nachvollziehbar in unserem ERP erfasst ist

Wir suchen Persönlichkeiten mit Entwicklungswillen, keine perfekten Lebensläufe. Wenn du dich also auch nur teilweise hier wiederfindest, sollten wir uns auf jeden Fall kennenlernen. Gemeinsam zu wachsen und sich zu entwickeln, verstehen wir als Fundament unserer Zusammenarbeit.

Darauf zählen wir bei dir...

- mehrjährige Berufserfahrung in einem Produktions-, Werkstätten- oder Montagebetrieb oder einem vergleichbaren Unternehmen
- Erfahrung im Account Management und der Auftragsabwicklung in einem vergleichbaren Betrieb
- Erfahrung in einem Office- oder Operationsteam und sicherer Umgang mit einem gängigen ERP-System
- Strukturierte, genaue und selbstverantwortliche Arbeitsweise
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das zeichnet dich aus...

- Lösungsorientierung, Aufgeschlossenheit, Optimismus und Empathie
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Lernbereitschaft
- Erfahrung im Verkauf und dem Account Management von Bauprodukten und Bauvorhaben
- Lust mit Salz zu arbeiten, ob als Baustoff, Lebensmittel oder in Form von Fertigprodukten
- Strukturierte Arbeitsweise und ein Verständnis für Prozesse und Abläufe
- Verständnis, dass man nur als Team Großes schaffen kann
- Ganzheitliches Denken im täglichen Handeln

Darauf kannst du bei uns vertrauen...

- **freigestaltbare Gleitzeit.** Bei uns steht dein Output an oberster Stelle, nicht deine Zeitaufzeichnung
- **30 frei einteilbare Urlaubstage.** Wir sind überzeugt, dass Mitarbeiter, die mit Engagement und Eigenverantwortung arbeiten, auch Zeit fürs Auftanken und Erholen brauchen
- **ein Bruttomonatsgehalt, das mind. € 2.800 beträgt.** Leistung und den Willen zur Verantwortung schätzen wir nicht nur zwischenmenschlich, sondern auch monetär
- **Individuelles Weiterbildungsbudget.** Neugier und Motivation verdient Raum – wir fördern deine Stärken und Interessen

Kontakt: Geschäftsführer Peter Scheipl peterscheipl@koenigssalz.de