



Handwerkliche Präzision seit mehr als 160 Jahren

Kompetenz aus Tradition: Die **Kantmanufaktur** entstammt einem im Jahr 1856 von Arnoldus Pohl in Köln gegründeten Unternehmen, welches heute noch immer im Besitz der Familie Pohl ist und als inhabergeführte Firmengruppe weltweit zu den Marktführern zählt.

Zusammen mit zwei Schwesterunternehmen (**HAUSHAUT** und **SECUPOHL**, allesamt unter dem Namen **Pohl DWS GmbH** mit Sitz in Düren bei Köln zusammengefasst) steht der Name Kantmanufaktur als inzwischen eigenständige Marke mit dem schnell erworbenen Rang einer Ikone heute symbolisch für die traditionelle Handwerkskunst, hier das Verarbeiten von unterschiedlichsten Metallen, vorrangig Aluminium.

Das Sortiment der Kantmanufaktur erstreckt sich von Standardprodukten wie Dachrand- und Wandabschlüssen aus Strangpressprofilen oder Kantprofilen bis hin zur maßgeschneiderten Brüstungsabdeckung in den komplexesten Ausführungen. Dieses Sortiment wird aktuell um das Fassadenbekleidungs-system mit dem Namen **Ecopanel** erweitert, ein **vorgehängtes hinterlüftetes Fassadensystem (VHF)**.

Wir suchen zum Ausbau unserer Kalkulationsabteilung im Objektgeschäft zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebs-Innendienstmitarbeiter/in (m/w/d) in Vollzeitbeschäftigung für den Bereich Kantmanufaktur

Ihre Aufgaben:

- Sie begleiten, beraten und betreuen unsere Kunden durch die gesamte Angebotsphase vom Anfrageeingang bis zur Auftragserteilung.
- Individuelle Angebote werden durch Sie eigenständig und maßgeschneidert kalkuliert und erstellt.
- Sie managen den Ausbau, sowie die kontinuierliche Pflege bestehender Kundenkontakte.
- In der Zusammenarbeit mit der technischen Abteilung, erstellen Sie nach Vorlage kundenspezifischer Zeichnungen, Skizzen oder Leistungsverzeichnissen, individuelle Angebote.
- Sie fungieren im technischen Vertrieb als Schnittstelle zwischen Verarbeitern, Händlern und internen Abteilungen.

Unsere Anforderungen an Sie:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (z.B. Industriekaufmann-/frau) oder über ein kaufmännisch abgeschlossenes Studium.
- Als engagierter und zielorientierter Vertriebler zeichnen Sie sich durch Überzeugungskraft, sowie einer hohen Kunden- und Serviceorientierung aus.
- Sie verfügen idealerweise über Erfahrung im baunahen Geschäft oder in der Baubranche (B2B)
- Strukturierte Angebotserstellung- und Verfolgung in enger Zusammenarbeit mit den Aufmaßtechnikern im Außendienst.
- Sie sehen sich selbst als 'Teampayer' und sind in Ihren Deutschkenntnissen überaus verhandlungssicher in Wort und Schrift.
- Sie zeichnen sich durch eine proaktive Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigenmotivation aus.

Unser Angebot an Sie:

- Sie arbeiten in einem renommierten und wirtschaftlich soliden Unternehmen mit individueller Produktpalette.
- Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und interessante Vertriebsaufgabe mit einem hohen Maß an Gestaltungsfreiraum und Eigenverantwortung.
- Sie werden im Bereich Angebotsmanagement treibende Kraft hinter dem Wachstum von uns auf dem deutschen Markt und den gesamten Sales Cycle managen.
- Werden Sie Teil eines jungen, dynamischen und hochmotivierten Teams.
- In den ersten Monaten erhalten Sie eine intensive, sowie individuelle Einarbeitung, die auf Ihre bisherigen Fähigkeiten und Erfahrungen basiert und auf unsere Produkte und Prozesse abgestimmt sind, denn wir ziehen alle gemeinsam an einem Strang und gestalten tagtäglich den Erfolg der POHL Gruppe durch Knowhow und Teamgeist in einer familiären Atmosphäre – seien Sie dabei!
- Sie profitieren von flexiblen Arbeitszeiten und einer fairen und leistungsgerechten Vergütung.
- Weitere Incentives runden unser Angebot ab.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, sowie Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Senden Sie uns Ihre Unterlagen **per E-Mail** gerne an:

POHL DWS GmbH – Nickepütz 33, 52349 Düren

Frau Stephanie Schwalbach

Personal

Mail: bewerbung@pohl-dws.com