



TKD
an INFINITE brand

Administrator Sales (m/w/d)

An unserem Standort in **Iserlohn** suchen wir für unser dynamisches Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n engagierten **Administrator Sales (m/w/d)** für **20 h/Woche/in Teilzeit befristet für ein Jahr.**

Entdecken Sie Ihre Leidenschaft für die Welt der Kabel.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams freuen wir uns auf eine engagierte und strukturierte Persönlichkeit, die als Administrator Sales unsere Sales-Prozesse zuverlässig unterstützt und für reibungslose Abläufe sorgt.

Die **TKD KABEL GmbH** ist ein Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Standard- und Spezialleitungen, anschlussfertigen Kabelsystemen und Kabelzubehör beschäftigt. Als Mitglied der Industrial Cable Connectivity Group, ein Unternehmen der Infinite Electronics, mit weltweit mehr als 730 Mitarbeitern haben wir uns auf dem nationalen und internationalen Markt etabliert und gehören heute zu den bedeutendsten Unternehmen der Kabelbranche. Die Gruppe besteht aus drei Business Units: Produktion, Distribution und Konfektionierung. TKD ist Teil der Business Unit Distribution. Mit ca. 150 Mitarbeitenden innerhalb der TKD bieten wir viele interessante berufliche Perspektiven.

Ihre Aufgaben

- Bereitstellung von Informationen zu Kabelprodukten und Angebotserstellung sowie entsprechende Beratung

- Entgegennahme von Bestellungen, Auftragsverfolgung bis zur Zustellung und proaktive Kundeninformation, Aktualisierung von Kundendaten, Bearbeitung von Vertrags- oder Auftragsänderungen
- Erfassung von Kundeninteraktionen und relevanten Informationen im ERP/CRM-System
- Erste Unterstützung bei technischen Problemen und Eskalation von komplexen Problemen an die entsprechenden technischen Teams (PM & Engineering).
- Beantwortung und Bearbeitung von jegliche insbesondere kaufmännische Kunden-Angelegenheiten
- Bearbeitung von Beschwerden und Kundenfeedback, lösungsorientierte Herangehensweise zur Behebung von Problemen und zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Unterstützung bei Verkaufs- und Cross-Selling-Aktivitäten und Weiterentwicklung von schlafenden sowie inaktiven Kunden
- Identifizierung von Verkaufschancen und proaktive Durchführung von Vertriebsaktionen
- Sicherstellung der Einhaltung von Unternehmensrichtlinien, Qualitätssicherungs-standards und gesetzlichen Vorschriften im Kundenservice

Ihr Profil

- Ausgeprägte Problemlösungskompetenz bei der Bearbeitung von Kundenanfragen und -beschwerden
- Fähigkeit zur Priorisierung von Aufgaben in einem schnelllebigen Umfeld
- Kenntnisse der Produkt- und Dienstleistungsangebote, um Kunden genaue Informationen zu geben
- Organisationsgeschick und Eigeninitiative
- Belastbarkeit und Teamfähigkeit
- Abgeschlossene 3-jährige Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- 1-3 Jahre relevante Berufserfahrung; Grundkenntnisse der Branche von Vorteil, aber kein Muss

Benefits bei TKD

- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten & Homeoffice
- Weiterbildung

- Workation
- Dog Policy
- Ergonomische Arbeitsplätze
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Jobbike-Leasing
- Corporate Benefits
- Mitarbeiterevents

Ihre zukünftigen Kolleginnen und Kollegen bilden ein leistungsstarkes und engagiertes Team. Wir arbeiten in einem professionellen und innovativen Umfeld, in dem jeder seine Qualifikationen, Kenntnisse und persönlichen Fähigkeiten einbringen und entwickeln kann.

Sie haben Lust Ihr Wissen bei uns einzubringen und weiterzuentwickeln? Dann bewerben Sie sich über den Button "**Jetzt bewerben**" und teilen Sie uns Ihren frühstmöglichen Starttermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung mit.

Machen Sie sich Ihren eigenen Eindruck von TKD KABEL GmbH auf <https://tkd-kabel.de/unternehmen/karriere/>

Jetzt bewerben