

Vertriebsinnendienst/ Back-Office (m/w/d) in Nürnberg

in Vollzeit (40 h / Woche)

Wir suchen ab sofort eine/n motivierte/n Vertriebsinnendienst(m/w/d) für die umfassende Unterstützung unseres Vertriebsteams D-A-CH.

Über uns:

Alma Lasers steht für hochspezialisierte **Laser- und Lichtsysteme**, moderne Radiofrequenz- und Ultraschalltechnologie sowie innovative, multifunktionale Plattformen für die Bereiche medizinische

Ästhetik, Dermatologie, Gynäkologie, Plastische Chirurgie und apparative Kosmetik. Wir vertreiben innovative Medizingeräte innerhalb D-A-CH und gehören hier zu den Spitzenreitern.

Unsere Mutterfirma ist die Alma Lasers Ltd. in Caesarea, Israel – dort werden die Systeme entwickelt und produziert. Die Alma Lasers GmbH in Nürnberg platziert die Systeme als eigenständige Firma mit eigenem Vertriebsteam im D-A-CH-Markt und trifft in diesem Rahmen auch eigene, strategische Entscheidungen. Das 46-köpfige Team besteht aus Spezialisten für Vertrieb, Technischer Kundenservice, Marketing, Einkauf, Logistik, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Customer Success.

In Ihrer Funktion als Vertriebsinnendienst berichten Sie direkt an den **Vertriebsleiter Medical.**

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- » Betreuung und Unterstützung unserer Vertriebsorganisation
- » Durchführung von operativen Aufgaben in der Auftragsabwicklung
- » Unterstützung des Sales Teams im Tagesgeschäft: Angebotserstellung, Management der Kundenerwartungen und von Lieferwünschen
- » Verwaltung von Bestell-, Liefer- und Zahlungsprozessen. Erfassung und Bearbeitung von Kundenaufträgen im ERP-System und CRM-System
- » Terminüberwachung in der Auftragsbearbeitung
- » Prüfen von Liefer- und Zahlungsbedingungen
- » Koordination mit dem Einkauf
- » Allgemeine Organisations- und Verwaltungsarbeiten im Vertriebsinnendienst
- » Mitarbeit bei abteilungsinternen und übergreifenden Projekten

Auf diese Qualifikationen freuen wir uns:

- » Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder naturwissenschaftliche Ausbildung bzw. Studienabschluss oder eine vergleichbare Qualifikation
- » Hohes Maß an Eigeninitiative und Qualitätsanspruch, Zuverlässigkeit und Erfahrung im Umgang mit Geschäftspartnern und Kunden
- » Berufserfahrung im Vertrieb oder in angrenzenden Bereichen, im Backoffice oder im Außendienst
- » Hohe Organisations- und Kommunikationsfähigkeiten. Freundliches und sicheres Auftreten, ausgeprägte Teamfähigkeit
- » Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- » Erfahrung mit ERP-Systemen und CRM-Systemen wünschenswert
- » flexible, kundenorientierte Arbeitsweise



For You. For Life.

Darauf können Sie sich freuen:

- » Unbefristetes Beschäftigungsverhältnis
- » Attraktives Gehaltspaket inklusive Bonuszahlung bei entsprechender Zielerreichung
- » Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Betätigungsfeld in der Tochtergesellschaft eines weltweit tätigen Unternehmens
- » Die Möglichkeit, selbstständig zu arbeiten und eigene Ideen einzubringen
- » Angenehmes Betriebsklima mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und offenen Türen
- » Getränke und Obstkorb im Office (täglich frisch)
- » regelmäßige Firmenevents (Weihnachtsfeier, Sommerfest) und umfassende Ausstattung des Arbeitsplatzes
- » Hybrides Arbeiten in Absprache möglich

Sie arbeiten gerne im Team und haben Lust auf eine spannende Stelle im hochinnovativen Umfeld der Medizintechnik?

Dann suchen wir genau Sie und freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an: bewerber@alma-lasers.de

Bei Fragen zu dieser Stelle steht Ihnen Frau Anna-Maria Otto-Seegel (Personal, Telefon: 0911 / 89 11 29-49) gerne zur Verfügung.

www.alma-lasers.de