

Industrial Packaging Liner

Vermeintlich einfach – verlässlich sicher.

Vertriebsmitarbeiter:in im Innendienst(m/w/d)

Standort: hybrid

Der Geschäftsbereich Industrial Packaging Liner ist mit den vier Verpackungsspezialisten NITTEL Halle GmbH, Rhein-Plast GmbH (Bad Dürkheim), Tesseraux GmbH (Bürstadt) und Liner Factory (Ahaus) ein zentraler Teil der Wachstumsstrategie der Ringmetall SE. Mit in Summe rund 300 Mitarbeitern werden an vier Standorten industrielle Spezialverpackungen gefertigt. Diese reichen von passgenauen Innenhüllen für die Chemie- und Lebensmittelindustrie über flexible Verpackungslösungen für den Food- und Non-Food-Bereich bis hin zu hochsensiblen Primärpackmitteln für die Pharma-, Medizin- und Bio-Tech-Industrie.

Wir suchen Menschen, die sich begeistern können für das familiäre Arbeitsklima, die Gestaltungsfreiheit und die Flexibilität von mittelständischen Unternehmen, kombiniert mit den vielseitigen und spannenden Herausforderungen von börsennotierten Großkonzernen.

Wenn Sie uns gerne dabei helfen möchten unsere Marktführerschaft insbesondere im Bereich qualitativ hochwertiger Spezialverpackungen im B2B-Bereich auszubauen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellung an:

RINGMETALL SE
Geschäftsbereich Industrial Packaging Liner
Altenbacher Straße 24 – 26
67098 Bad Dürkheim
E-Mail: bewerbungen@rhein-plast.de
Ansprechpartner: Daniela Sutschek
Telefonisch erreichen Sie uns unter:
+49 (0) 6322 – 798-0

Was Sie machen:

- Kundenbetreuung und Neukundengewinnung
- Bearbeitung von schriftlichen und telefonischen Anfragen
- Erstellung von Angeboten und Auftragsbestätigungen
- Selbstständige Durchführung der Bestell- und Auftragsabwicklung sowie Überwachung von Termineinhaltungen
- Planung und Erreichung von Absatz- / Umsatzzielen
- Koordination des gesamten Kundenbedarfs

Was Sie bieten:

- abgeschlossene kaufm. Oder techn. Ausbildung
- Optimalerweise erste relevante Berufserfahrung im Vertrieb
- Sehr gute Französischkenntnisse, gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Vertriebsaffin und hohe Kundenorientierung
- Sicheres Auftreten sowie Kommunikations- und Verhandlungsgeschicke
- Sicherheit in Vertragsabschlüssen
- Zuverlässigkeit, Engagement, sorgfältiges Arbeiten

Was wir bieten:

- Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit für Home Office bzw. mobiles Arbeiten sowie 30 Tage Urlaub
- Sicherheit: Wirtschaftliche Stabilität durch sichere und bewährte Geschäftsmodelle und betriebliche Altersvorsorge
- Onboarding & Weiterbildungsangebote: Strukturierte Einarbeitung, feste Ansprechpartner/innen, Feedbackgespräche, individuelle Weiterbildung durch die interne HIH-Akademie und externe Seminarangebote
- Teamgeist: Offenes und hilfsbereites Team, gruppenweite Vernetzung
- kostenfreies Obst, Kalt- und Heißgetränke
- Jobrad