

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d) Technischer Vertrieb Gebrauchtgeräte für Flurförderzeuge & Gabelstapler | Inside Sales | Vertriebsberater im Innendienst

Gesellschaft
JH Vertrieb

Geschäftsbereich
Vertrieb

Standort
Reiskirchen

Beginn
01.10.2026

Vertragsart
Vollzeit

Wochenstunden
35 Std.

BEWERBEN

Mehr mit dir – Gestalte mit uns die Zukunft der Intralogistik! Seit 1953 entwickeln wir bei Jungheinrich smarte und nachhaltige Lösungen für den weltweiten Materialfluss - von intelligenten Fahrzeugen bis hin zu vollautomatisierten Systemen. Heute sind wir über 21.000 Kolleg*innen weltweit, vereint durch die Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr bewegen können.

Deine Aufgaben

Kunden beraten. Lösungen finden. Umsatz bewegen.

Als **Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)** berätst Du unsere Kunden zu Gebrauchtgeräten rund um unsere Flurförderzeuge und Gabelstapler.

In enger Zusammenarbeit mit Außendienst und Fachabteilungen bringst Du Kundenanforderungen,

technische Möglichkeiten und wirtschaftliche Aspekte zusammen.

Du findest passende Kundenlösungen, gestaltest Verkaufschancen aktiv mit und begleitest den gesamten Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss. Statt Anfragen lediglich zu bearbeiten, trägst Du aktiv zum Vertriebserfolg bei.

Deine Aufgaben bei uns:

- Bestands- und Neukunden beraten, individuelle Kundenanforderungen verstehen und technisch wie wirtschaftlich passende Gebrauchtgeräte aus einem Pool von mehreren tausend Gebrauchtgeräten auswählen
- Angebote, Kalkulationen und Auftragsunterlagen erstellen und aktiv nachverfolgen
- Den Außendienst bei der Realisierung von Verkaufschancen unterstützen
- Umsatz- und Verkaufspotenziale erkennen und aktiv aufgreifen, um unser Gebrauchtgerätegeschäft weiterzuentwickeln
- Vertriebsdaten in SAP und CRM aktuell halten

Dein Profil

Das bringst Du mit:

- Kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im technischen Vertrieb, Kundenmanagement oder einer vergleichbaren vertriebsnahen Position mit regelmäßigem Kundenkontakt
- Technisches Verständnis für Investitionsgüter
- Freude an aktiver Kundenberatung sowie Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch
- Strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise, Eigeninitiative sowie die Fähigkeit, den Überblick zu behalten und Prioritäten zu setzen

Nicht jeder Karriereweg ist gleich
Auch Erfahrungen aus anderen Branchen sind bei uns ausdrücklich willkommen. Entscheidend sind Deine Motivation, Deine Persönlichkeit und Deine Bereitschaft, Dich in unsere Produkte einzuarbeiten.

Erfolgreich in dieser Rolle bist Du, wenn ...
✔ Herausforderungen offen angesprochen werden und Du Themen eigenverantwortlich bis zum Ziel vorantreibst
✔ Dir der direkte Kontakt mit Menschen liegt und Du lieber selbst zum Telefon greifst, als auf den nächsten Kundenimpuls zu warten
✔ Du Verkaufschancen frühzeitig erkennst, aktiv aufgreifst und Vertrieb als Haltung verstehst: Potenziale erkennen, Verantwortung übernehmen und Ergebnisse erzielen
✔ Persönlicher Austausch für Dich wichtig ist: Du arbeitest gerne vor Ort, bringst Dich aktiv in den Aufbau unserer neuen Niederlassung ein und fühlst Dich in einem dynamischen Arbeitsumfeld mit gelebter Feedbackkultur wohl

Deine Vorteile

JobRad

Tarifliches Entgelt und mehr als 12 Gehälter

Betriebliche Alters-vorsorge

Flexible Arbeitszeit und 30 Tage Urlaub

Homeoffice-Möglichkeit

Deine Zusatz-Infos



Dein Einsatzbereich
Erstklassige Beratung und ein Top-Service rund um das Thema Intralogistik: unsere Kunden können sich auf ein deutschlandweites Servicenetz mit über 2.000 Vertriebsmitarbeitern verlassen, die bekannt sind für ihre Lösungskompetenz, Erfahrung und Flexibilität.



Über Jungheinrich
Wir zählen zu den weltweit führenden Unternehmen der Intralogistik mit einem einzigartigen Produktportfolio: vom konventionellen Flurförderzeug bis hin zu vollautomatisierten Lösungen.



Kontakt
Marthe Pöppel
Telefon
www.jungheinrich.com/karriere

BEWERBEN