

WIR SUCHEN DICH!



VERTRIEBSINNENDIENST (m/w/d)

Kerafol ist ein international tätiger, deutscher Hersteller von innovativen Produkten und Lösungen für die Elektronikindustrie. Im B2B-Umfeld unterstützen wir unsere Kunden mit hochwertigen Materialien und Systemlösungen, die dort eingesetzt werden, wo Zukunft entsteht: Elektromobilität, Energiespeicher, Leistungselektronik und KI-Anwendungen.

Unser Anspruch:

technologische Exzellenz, partnerschaftliche Kundenbeziehungen und nachhaltiges Wachstum.

Dein Aufgabenbereich umfasst:

- Aktiver **Kundenkontakt** mit Bestands- und Neukunden (telefonisch & schriftlich)
- **Identifizierung von Vertriebs- und Absatzpotenzialen** sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen
- **Telefonische Neukundenansprache (Kaltakquise)** und Leadgenerierung
- Pflege und Dokumentation aller Aktivitäten im **CRM-System**
- Unterstützung des Vertriebs bei **Angebotsverfolgung** und **Kundenprojekten**
- Nutzung von **LinkedIn** zur Recherche und Kontaktaufnahme (wünschenswert)

Das erwarten wir:

- Sie haben eine **abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung** und verfügen über erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst, idealerweise im B2B-Kundenkontakt
- Sie verfügen über **technisches Verständnis** und die Fähigkeit, komplexe Produkte und Lösungen zu verstehen und zu vermitteln
- **Spaß am Telefonieren**, Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
- **Hartnäckigkeit**, Eigeninitiative und strukturierte Arbeitsweise
- **Gute Deutsch und Englisch-Kenntnisse** in Wort und Schrift

Unsere Benefits

Gründliche Einarbeitung	Abwechslungsreiche Tätigkeit	Gutes Arbeitsklima	Firmenevents	Kreatives Arbeiten	Snacks & mehr
Regelmäßige Schulungen	Firmeneigene Parkplätze	Betriebliche Altersvorsorge	Mitarbeiterzeitung	30 Tage Urlaub	Mitarbeiter werben Mitarbeiter
Mitarbeiterentwicklung	Lademöglichkeit für E-Autos	Anteilig Homeoffice	Gleitzeitregelungen	Moderner Arbeitsplatz	uvm.

**KLINGT SPANNEND?
DANN WERDE TEIL VON KERAFOL UND
GESTALTE MIT UNS DIE TECHNOLOGIEN VON MORGEN.**