



Mitarbeiter:in technischer Verkaufsinendienst / Sales Support 80 – 100 %

Mitdenken, koordinieren, unterstützen – hier verbinden Sie Kundenkontakt, Organisation und technisches Flair in einer vielseitigen Drehscheibenfunktion.

Unsere Auftraggeberin ist ein etabliertes, erfolgreiches Schweizer KMU im Mittelland. Das Unternehmen plant, produziert und realisiert hochwertige technische Lösungen für private, gewerbliche und öffentliche Kunden. Qualität, Verlässlichkeit, kurze Entscheidungswege und eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung prägen die tägliche Arbeit. Im Rahmen der weiteren Entwicklung sind wir beauftragt, eine engagierte, kundenorientierte und teamfähige Persönlichkeit als

Mitarbeiter:in technischer Verkaufsinendienst / Sales Support

anzusprechen. In dieser vielseitigen Funktion übernehmen Sie eine wichtige Schnittstellenrolle zwischen Kundschaft, Verkauf, Technik, Projektleitung und Administration. Sie bearbeiten telefonische und schriftliche Kundenanfragen, klären Bedürfnisse ab, holen intern die notwendigen Informationen ein und sorgen dafür, dass Anliegen professionell, verbindlich und zeitnah weiterbearbeitet werden. Zudem erstellen und bearbeiten Sie Offerten, Auftragsunterlagen, technische Dossiers und allgemeine Korrespondenz. Sie pflegen Kunden- und Projektdaten, unterstützen das Team bei administrativen Aufgaben und behalten auch dann den Überblick, wenn mehrere Themen gleichzeitig laufen. Je nach Interesse und Erfahrung können Sie sich zusätzlich in einfache technische Zeichnungen, Planunterlagen oder CAD-nahe Aufgaben einarbeiten. Damit leisten Sie einen wichtigen Beitrag dazu, dass Projekte sauber vorbereitet, Kunden gut betreut und interne Abläufe effizient unterstützt werden.

Wir wenden uns an eine kaufmännisch ausgebildete Persönlichkeit mit Freude an Technik, Organisation und Kundenkontakt. Eine technische Grundausbildung oder Erfahrung in einem technischen Umfeld ist willkommen, aber nicht zwingend. Entscheidend sind Ihre Neugier, Ihr gesunder Menschenverstand, Ihre Lernbereitschaft und Ihre Freude daran, technische Zusammenhänge zu verstehen und verständlich weiterzugeben. Sie arbeiten strukturiert, zuverlässig und dienstleistungsorientiert, kommunizieren freundlich und klar und fühlen sich in einem KMU-Umfeld wohl, in dem man anpackt, mitdenkt und sich gegenseitig unterstützt. Gute MS-Office-Kenntnisse, stilsicheres Deutsch sowie eine selbständige und sorgfältige Arbeitsweise setzen wir voraus. Wenn Sie zudem im Mittelland verankert sind und eine Aufgabe suchen, in der Sie nahe an Kunden, Technik und Umsetzung arbeiten können, sollten wir uns kennenlernen.

Es erwartet Sie eine bodenständige, kollegiale Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen, abwechslungsreichen Aufgaben und einem motivierten Team. Hier können Sie Ihre kaufmännischen Stärken einbringen, sich in ein spannendes technisches Umfeld einarbeiten und mit Ihrer verbindlichen Art wesentlich zum reibungslosen Ablauf im Verkaufsinendienst beitragen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt: Jean-Pierre von Burg
Markus Theiler

Pensum: 80 - 100 %

JÖRG LIENERT AG BERN

Neuengasse 5

CH-3011 Bern

Telefon 031 311 44 66

bern@joerg-lienert.ch

www.joerg-lienert.ch

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich

JÖRG LIENERT