


agru sorgt dafür, dass
die Chemie stimmt.
Bist du dabei?

Verkaufsdienst französisch - Sales Support ab 24h (m/w/d)

 **Bad Hall,
Österreich**

 **Anstellung:
Vollzeit**

 **Kontaktperson:**
Manfred Wolfschwenger,
karriere@agru.at

 **Das Mindestbrutto-
monatsgehalt beträgt
EUR 3.000,00 mit Bereit-
schaft zur Überzahlung
bei entsprechenden
Qualifikationen und
Erfahrungen.**

Sei Teil der Lösung

und starte in einem weltweit
erfolgreichen Familienunter-
nehmen durch, das sich auf
hochwertige Kunststoff-
produkte zum Schutz der
Umwelt sowie für den indust-
riellen Einsatz spezialisiert hat.

Zu Ihren Aufgaben zählen:

- Sie sind Teil des Verkaufsteams für französischsprachige Länder und wichtige Key-Accounts dieser Regionen und bearbeiten entsprechende Anfragen, Aufträge und Reklamationen.
- Gelegentlich sind Sie auch bei Messen oder Besuchen direkt vor Ort bei unseren Händlern, Partnern und Kunden.
- Kundenanfragen und Angebote für spannende Verkaufsprojekte wickeln Sie selbständig im operativen Geschäft ab.
- Sie bilden eine sehr wichtige Schnittstellenfunktion zu unseren Verkäufern, Anwendungstechnikern, zur Auftragsabwicklung und Logistik.
- Neben den Bürotätigkeiten helfen Sie auch bei der Artikel- und Kundenstammdatenpflege, sowie Kundenbesuchen mit.

Wir erwarten von Ihnen:

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (HAK, HLW oder vergleichbar) oder vergleichbare Berufserfahrung.
- Ihre Aufgaben erfordern professionelle Kommunikation in Deutsch und Französisch via Telefon, Mail und MS Teams.
- Sie wickeln Ihre Anfragen selbständig ab und organisieren und strukturieren die Abläufe selbst.
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse (Word/Excel/Outlook).
- Interesse an technischen Systemen im Bereich Kunststofftechnik.

Was wir Ihnen bieten:

- Flexible Arbeitszeiten ab 24h / Woche bis Vollzeit im Rahmen einer Gleitzeitvereinbarung.
- Das Onboarding stimmen wir auf Ihre Erfahrung und Qualifikation ab und begleiten die ersten Arbeitswochen, damit Sie rasch im Team ankommen können.
- Interessantes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit direktem Kundenkontakt im Verkauf von komplexen Systemen.
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten passend zu Ihrer Qualifikation.
- Parkplätze sowie gute Öffi-Anbindung (Haltestelle vor Firmengelände).
- Firmenevents (Ausflüge, Weihnachtsfeier, Skitage etc.).
- Restaurant mit abwechslungsreicher Küche (Essenszuschuss).
- Diverse Sozialleistungen und Vergünstigungen bei ausgewählten Partnern.