

Technischer Vertriebsmitarbeiter im Innendienst (m/w/d)

Beratung und Verkauf technischer Lösungen | B2B und B2C | kein Außendienst
Theresienfeld bei Wiener Neustadt | Vollzeit, 40 Stunden | Gleitzeit | 1 Tag Homeoffice
Einstiegsgehalt: € 3.000 bis € 3.500 brutto pro Monat, 14-mal jährlich

Du willst weiterhin aktiv verkaufen, Kunden fundiert beraten und technische Lösungen finden – aber nicht die halbe Woche auf der Autobahn verbringen? Dann könnte diese Position gut zu dir passen.

Kein klassischer Außendienst und keine reine Sachbearbeitung: Bei GEOplast bist du technischer Verkäufer im Innendienst. Du verstehst, was der Kunde benötigt, entwickelst mit ihm die passende Lösung, erstellst das Angebot und bleibst bis zur Entscheidung am Vorgang dran.

Rund **70 Prozent deiner Arbeitszeit** entfallen auf kundenbezogene Aufgaben: beraten, technische Anforderungen klären, Angebote erstellen, Rückfragen beantworten und Verkaufschancen weiterverfolgen.

Wer wir sind

GEOplast ist ein österreichisches Produktionsunternehmen mit Sitz in Theresienfeld. Seit 1995 entwickeln und produzieren wir technische Kunststofflösungen für gewerbliche Kunden und private Endkunden.

Unser Sortiment reicht von **Pellets-lagersystemen, Regen- und Trinkwassersystemen, Schacht- und Erdwärmeverteilersystemen bis zu Industrie- und Lagerbehältern sowie Werbe- und Präsentationssystemen.**

Viele Anforderungen unserer Kunden sind individuell. Deshalb verkaufen wir nicht nur Produkte aus einem Katalog, sondern entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden passende, praxisnahe Lösungen.

Mit unseren Produkten rund um Wasser, regenerative Energie und Ressourcenschonung hat Nachhaltigkeit bei uns einen konkreten technischen Bezug.

Was du bei uns machst

- **Kunden beraten und Bedarf verstehen:**
Anfragen erreichen uns telefonisch, per E-Mail, im persönlichen Kontakt oder über unseren Chatbot. Du stellst die richtigen Fragen und klärst, welche technische und wirtschaftliche Lösung zum jeweiligen Bedarf passt.
- **Technische Lösungen zusammenstellen:**
Du wählst geeignete Produkte, Größen, Ausführungen und Zubehörkomponenten aus. Bei komplexeren Anforderungen stimmst du dich direkt mit Produktmanagement, Auftragsabwicklung und weiteren internen Ansprechpartnern ab.
- **Angebote erstellen und zum Abschluss führen:**
Du kalkulierst und erstellst Angebote, beantwortest Rückfragen und fasst offene Angebote aktiv nach. Ein Vorgang ist für dich nicht mit dem Versand des Angebots erledigt.
- **B2B- und B2C-Kunden betreuen:**
Du kannst dich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen – vom gewerblichen Kunden mit konkreten technischen Anforderungen bis zum privaten Endkunden, der eine verständliche und verlässliche Beratung benötigt.
- **GEOplast auf Fachmessen vertreten:**
Rund drei Mal pro Jahr präsentierst du gemeinsam mit Kollegen unsere Produkte auf Fachmessen und führst dort Kundengespräche.

Was du mitbringen solltest

Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsinnendienst, technischen Verkauf oder im beratungsintensiven Verkauf ist für diese Position Voraussetzung.

Du solltest bereits gewohnt sein, Kunden selbstständig zu beraten, Angebote zu erstellen, diese konsequent nachzuverfolgen und auf einen erfolgreichen Abschluss hinzuarbeiten.

Besonders gut passt du zu uns, wenn du:

- bereits erklärungsbedürftige Produkte oder technische Lösungen verkauft hast,
- gerne und selbstverständlich mit Kunden telefonierst,
- Beratung und Verkauf nicht als Widerspruch siehst,
- technische Zusammenhänge schnell verstehst und verständlich erklären kannst,
- sowohl mit gewerblichen Kunden als auch mit privaten Endkunden souverän kommunizierst,
- strukturiert arbeitest und auch bei mehreren parallelen Anfragen den Überblick behältst,
- sicher mit MS Office sowie CRM- und ERP-Systemen arbeitest,
- offen für digitale Vertriebswerkzeuge, Chatbot-Anwendungen und neue Technologien bist,
- Verantwortung für deine Angebote übernimmst und bei offenen Entscheidungen verlässlich dranbleibst,
- gerne in einem kleinen Team arbeitest und direkte Abstimmungen schätzt.

Eine kaufmännische oder technische Ausbildung ist willkommen. Eine akademische technische Ausbildung ist für diese Position jedoch nicht notwendig – entscheidend sind deine Verkaufspraxis, dein technisches Verständnis und deine Bereitschaft, dich gründlich in unsere Produkte einzuarbeiten.

Erfahrung aus Bereichen wie **Gebäudetechnik, HKLS, Heizungs- oder Wassertechnik, Baustoffhandel, technischem Großhandel, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststofftechnik oder vergleichbaren Industriezweigen** passt besonders gut. Branchenkenntnisse in Pelletslagerung oder Wassermanagement setzen wir nicht voraus.

Was du bei uns erwarten kannst

Technische Produkte statt anonymer Standardware

Unsere Kunden kommen häufig mit einer konkreten Aufgabenstellung. Du berätst nicht nach einem starren Gesprächsleitfaden, sondern findest gemeinsam mit ihnen eine passende Lösung.

Kleines Team und kurze Wege

Produktmanagement, Auftragsabwicklung und Produktion befinden sich direkt am Standort. Bei Fragen kannst du dich unmittelbar mit den richtigen Kollegen abstimmen, statt mehrere Hierarchieebenen durchlaufen zu müssen.

Gründliche Produktschulung

Auch mit Vertriebserfahrung wirst du nicht alle unsere Produktbereiche bereits kennen. Deshalb erhältst du eine strukturierte Einarbeitung in unsere Produkte, Anwendungen, Systeme und internen Abläufe.

Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice

Wir bieten eine **40-Stunden-Woche mit Gleitzeit**. Nach der Einarbeitung kannst du **einen Tag pro Woche im Homeoffice** arbeiten.

Transparentes Gehaltsband

Das vorgesehene Einstiegsgehalt beträgt je nach einschlägiger Erfahrung und Qualifikation:

€ 3.000 bis € 3.500 brutto pro Monat, 14-mal jährlich beziehungsweise € 42.000 bis € 49.000 brutto pro Jahr.

Am oberen Ende des Gehaltsbands steigst du ein, wenn du bereits gut passende Erfahrung im technischen Vertriebsinnendienst mitbringst, Angebote selbstständig bis zur Entscheidung steuerst und nach der Einarbeitung rasch Verantwortung übernehmen kannst.

Klingt nach deinem nächsten Schritt?

Du möchtest technische Produkte verkaufen, Kunden fundiert beraten und Teil eines kleinen Teams sein – ohne in einen klassischen Außendienstjob zu wechseln?

Dann schick uns deinen Lebenslauf und ein paar kurze Zeilen dazu, welche Produkte oder Lösungen du bisher verkauft hast:

bewerbung@geoplast.com

GEOplast Kunststofftechnik GmbH

Bahnstraße 45

2604 Theresienfeld

GEOplast – innovations for life