



Technical Sales (Back Office) m/w/d

Der Name SKAN Stein AG steht für Maschinenbau auf höchstem Niveau. Sorgfalt, Präzision und höchste Qualitätsansprüche treffen auf innovatives Engineering und professionelle Fertigung und sind die DNA der SKAN Stein AG. Wir setzen kundenspezifische Systeme in der Pharma- Chemie – und Lebensmittel-industrie sehr erfolgreich um und bilden die Kompetenz für ebeam Technologie in der Unternehmens-gruppe. Als Teil der SKAN-Gruppe gewinnen wir laufend Marktanteile dazu. Wir suchen Mitarbeiter:innen, welche das Wachstum umsetzen und mit Tatkraft mitformen – werde Teil der SKAN Familie.

Auf einen Blick

Für unser 2-köpfiges Verkaufsteam suchen wir Verstärkung. Unsere Haupttätigkeit ist die Verkaufsabwicklung an die Gruppe (ca. 60%), für Drittkunden über Distributoren (ca.20%, international) sowie Direktkunden (ca.20%). Die Stelle ist entwicklungsfähig in vielen Facetten (Sales Engineering, Product Management).

Aufgaben

- Klären der Anforderungen, Machbarkeit (technisch, terminlich, preislich)
- Ausarbeiten von Offerten und erfassen der Aufträge
- Nachkalkulation und Datenpflege
- Enge abteilungsübergreifende Zusammenarbeit (Produktion, Engineering, Projektleitung, Entwicklung)

Hardskills

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Berufserfahrung im Verkauf im Bereich Maschinen- und Anlagebau

- Sehr gute MS-Office und ERP Anwenderkenntnisse
- Ausdrucksstarke Kommunikation in Deutsch und verhandlungssicheres Englisch

Softskills

- Kompetentes und professionelles Auftreten gegenüber Kunden
- Teamfähig, belastbar und kommunikativ
- Schnelle Auffassungsgabe, sauberes und strukturiertes Vorgehen
- Hoher Qualitätsanspruch

Vorteile

- Eine offene und kollegiale Unternehmenskultur
- Förderung durch Weiterbildung
- Intensive und joborientierte Einarbeitung
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Offene Kommunikationspolitik
- 5 Wochen Ferien und Möglichkeit auf weitere Ferientage