

Die YIZUMI Germany GmbH ist ein 2018 gegründetes deutsches Tochterunternehmen des chinesischen Maschinenbauers YIZUMI (www.yizumi.com). YIZUMI baut mit 4.000 Mitarbeitern Kunststoff - Spritzgießmaschinen, Gummi – und Silikon Spritzgießmaschinen bzw. Pressen, Metall Druckgießmaschinen, Thixomolding Maschinen sowie additive Fertigungsanlagen und steht bezogen auf die Produktionsmengen weltweit in allen drei Segmenten an zweiter Stelle. Der Stammsitz von YIZUMI ist in Shunde China in der Nähe von Hong Kong. Langfristiges Ziel der YIZUMI Group ist es, über Technologie basierte Innovationen die Marktführerschaft zu erreichen.

Aufgabe der YIZUMI Germany GmbH (www.yizumi-germany.de) ist es dabei, neben der Vor- und Weiterentwicklung des YIZUMI Maschinenprogramms in den jeweiligen Technologiebereichen, der Vertrieb- und Service für die YIZUMI Produkte auf dem europäischen Markt.

Zur Verstärkung unseres Teams in Alsdorf suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen



Kundenbetreuer im Vertrieb (m/w/d) im Bereich der additiven Fertigung

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung des Vertriebsteams bei der Kundenakquise und –betreuung
- Technische Beratung von Kunden und Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen im Bereich der additiven Fertigung
- Vorbereitung und Nachverfolgung von Angeboten und Aufträgen
- Pflege und Aktualisierung der Kundendatenbank
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen zur Kundenakquise
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Umsetzung von Vertriebsstrategien

Wir bieten:

- Eine herausfordernde Vertriebsposition mit Festanstellung in Vollzeit
- Moderne, technologieorientierte Arbeitsumgebung mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
- Ein motiviertes und kollegiales Team
- Attraktive Vergütung und Sozialleistungen
- Weiterbildungsmöglichkeiten und Karrierechancen
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten

Wir erwarten:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Kundenbetreuung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten
- Hohe Kundenorientierung und Teamfähigkeit
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft (bis zu 50%) und Führerschein der Klasse B