

Unser Auftraggeber ist Teil einer international im Rohstoffhandel tätigen Gruppe und beschäftigt sich mit dem Handel, der Sortierung und Aufbereitung von legierten Schrotten und anderen Materialien. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir:

Metallhändler/Einkäufer (m/w/d)

für ein Unternehmen mit Sitz in NRW

Gesucht wird ein engagierter, vertriebsstarker Allrounder (m/w/d) mit hoher Eigenmotivation, souveränem Auftreten und hoher Mobilität.

Ihre Aufgaben:

- Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit ist der Einkauf von legierten Schrotten, die am Unternehmensstandort sortiert und für die weitere Vermarktung aufbereitet werden.
- Dafür pflegen Sie den Kontakt zu Bestandskunden und bauen neue Kundenbeziehungen im gesamten Bundesgebiet und angrenzenden Ausland auf.
- Sie beraten die Kunden, kalkulieren Preise und erstellen Angebote.
- Sie prüfen das Material und stellen die reibungslose, termingerechte Abwicklung des Auftrags bis zur Gutschrift sicher.
- Darüber hinaus vertreten Sie das Unternehmen auf Messen, Tagungen und in den relevanten Verbänden.
- Perspektivisch übernehmen Sie weitere Aufgaben im Verkauf und arbeiten dabei eng mit der Geschäftsleitung zusammen.

Ihr Profil:

- Sie besitzen eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium, sowie einige Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Schrottgeschäft.
- Eine hohe Vertriebsaffinität und Kundenorientierung zeichnen Sie aus.
- Sie haben Erfahrung in der Kalkulation von Preisen und dem Erstellen von Angeboten. Solide kaufmännische Grundkenntnisse setzen wir voraus.
- Sie sind ein Teamplayer und "Anpacker", der Verantwortung übernimmt, unternehmerisch denkt und ergebnisorientiert handelt.
- Hohe Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Reisebereitschaft sind für Sie selbstverständlich.
- Sie verfügen über einwandfreie Deutsch- und gute Englischkenntnisse, ein verbindliches und souveränes Auftreten, sowie über eine gültige Fahrerlaubnis (Klasse B).

Das erwartet Sie:

- Eine vielseitige, abwechslungsreiche Aufgabe in einem erfolgreichen Unternehmen
- Ein gut eingespieltes, kollegiales Team, kurze Entscheidungswege und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub und ein Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Wenn Sie sich in dieser Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de