

Unser Auftraggeber ist spezialisiert auf das Recycling mineralischer Abfälle und einer der größten Hersteller von Ersatzbaustoffen in Europa. Zur Verstärkung eines gut eingespielten, motivierten Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Vertriebsmitarbeiter Mineralische Abfälle (m/w/d)

für einen Deponiestandort im Großraum Köln

Gesucht wird eine branchenerfahrene, teamorientierte Persönlichkeit mit Abfallkompetenz und "Vertriebs-Gen". Sie sollten ein gutes Verständnis dafür mitbringen, welche Abfälle angenommen werden können und welche Absteuerungsmöglichkeiten es gibt. Zudem haben Sie ein Auge für neue Marktsegmente und Kunden.

Ihre Aufgaben:

- Als Vertriebsmitarbeiter verantworten und unterstützen Sie die Akquisition mineralischer Abfallqualitäten für die Deponie und bauen das Strecken- und Handelsgeschäft aktiv mit auf.
- Dabei betreuen und beraten Sie Bestandskunden und gewinnen gezielt neue Geschäftspartner.
- Die vollständige Auftragsabwicklung einschließlich der Bonitätsprüfung sowie der Erstellung von Aufträgen und Entsorgungsnachweisen liegt in Ihren Händen.
- Neben der Bearbeitung von Entsorgungsanfragen werten Sie Eingangs- und Kontrollanalysen aus und stellen die fachgerechte Dokumentation sicher.
- Abschließend unterstützen Sie bei der Pflege des unternehmenseigenen Handels- und Maklerregisters und prüfen Eingangsrechnungen auf sachliche und inhaltliche Richtigkeit.

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung oder Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im Bereich der Behandlung/Entsorgung mineralischer Abfälle
- Selbständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise, Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken
- Positive Ausstrahlung, ausgeprägte Kommunikationskompetenz und Teamfähigkeit
- Hohe Einsatzfreude, Flexibilität, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Gute Umgangsformen, Fairness und Respekt im Umgang mit anderen Menschen
- Gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Das erwartet Sie:

- Abwechslungsreiches und vielseitiges Aufgabengebiet
- Unbefristeter Arbeitsvertrag in einer krisensicheren Branche
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- Fundierte Einarbeitung und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Vielfältige Sozialleistungen (z.B. betriebliche Krankenversicherung, Dienstfahrradleasing, Kinderbetreuungszuschuss, Corporate Benefits)

Wenn Sie sich in dieser Tätigkeit wiederfinden, freuen wir uns darauf von Ihnen zu hören. Die absolut 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