

VERTRIEB

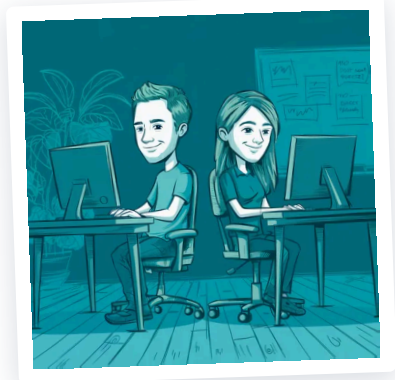
Vertriebsassistent/in (m/w/d)

Dein Einstieg in den technischen B2B-Vertrieb – mit Verantwortung und Entwicklungsperspektive

Herten

Vollzeit

ab sofort



Du hast ein ausgeprägtes Interesse an Technik, arbeitest strukturiert und kommunikationsstark – und willst deinen Karriereweg im Vertrieb starten? Dann bist du bei uns genau richtig! Starte bei uns durch und gestalte die Zukunft eines modernen Technologieunternehmens aktiv mit.

Als Vertriebsassistent/in bist du Teil unseres Sales-Teams und arbeitest direkt an der Schnittstelle zwischen Technologie, Markt und Kunden. Dabei übernimmst du früh Verantwortung und entwickelst dich schrittweise in eine tragende Rolle im technischen Vertrieb.

— Deine Aufgaben

- ✓ Du recherchierst gezielt potenzielle Kunden für unsere Produktgruppen – z. B. Umwelttechnik, Labormesstechnik oder industrielle Prozessüberwachung
- ✓ Du erstellst strukturierte Leadlisten und identifizierst geeignete Ansprechpartner
- ✓ Du kontaktierst Interessenten per Telefon, E-Mail oder Video – professionell, sympathisch und zielorientiert
- ✓ Du berätst (nach intensiver Einarbeitung) über Einsatzmöglichkeiten unserer Technologien
- ✓ Du betreust Bestandskunden, klärst technische Fragen und unterstützt sie mit passenden Produkten, Dienstleistungen und Software
- ✓ Du stärkst aktiv unsere Marktposition, baust Kundenbeziehungen aus und hilfst bei der Neukundengewinnung
- ✓ Du unterstützt bei der Angebotserstellung, wirkst an Präsentationen mit und sorgst für eine überzeugende Außendarstellung
- ✓ Du bist Bindeglied zur Technologieabteilung und stellst eine exzellente Kundenerfahrung sicher

— Was du mitbringst

- ✓ Abgeschlossenes Studium (oder in der Abschlussphase) in einem wirtschafts-, natur- oder ingenieurwissenschaftlichen Fach oder abgeschlossene Ausbildung (z. B. Industriekauffrau/-mann)
- ✓ Erste praktische Erfahrung im Vertrieb oder in kundenbezogenen Rollen von Vorteil
- ✓ Du bist strukturiert, neugierig und arbeitest gerne lösungsorientiert
- ✓ Du hast Freude am Kundenkontakt, trittst selbstsicher auf und bist kommunikationsstark
- ✓ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

- ✓ Sicherer Umgang mit MS Office, besonders PowerPoint und Excel

— Was wir dir bieten

- ✓ Wertschätzendes Miteinander und ein Team, das zusammenhält
- ✓ Früh Verantwortung im technischen B2B-Vertrieb
- ✓ Freiwillige Erfolgsbeteiligung
- ✓ Betriebliche Krankenzusatzversicherung
- ✓ Flexible Strukturen und Arbeitszeiten
- ✓ Weiterbildung und Entwicklung – fachlich wie persönlich
- ✓ Moderne Ausstattung, digitale Werkzeuge und KI-Schulung für alle
- ✓ Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Raum für deine Ideen
- ✓ Kostenlose Parkplätze mit E-Ladestationen, gute Verkehrsanbindung und viel Grün
- ✓ Guter Kaffee, Healthy Snacks und gemeinsame Team-Events
- ✓ Ein sicherer Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen

Klingt nach deinem Traumjob? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung – erzähl uns, wie du mit Neugier, Technikbegeisterung und Kommunikationsstärke unseren Vertrieb voranbringst. Gib gern deine Gehaltsvorstellung an.

— So bewirbst du dich

Lebenslauf hochladen, ein paar Fragen beantworten – in etwa fünf Minuten bist du fertig. Ein Anschreiben brauchst du nicht.

Code scannen oder Adresse eingeben:

freseniusinstruments.com/about/career/vertriebsassistentz/

Fragen? Schreib uns an personal@fresenius-ut.com



Stand: 25.10.2026