Mitarbeiter Vertriebsinnendienst / International Sales (m/w/d) - Russischsprachig

(416)

Standort: Hamburg | Anstellungsart(en): Vollzeit | Arbeitszeit: 38,5 Stunden pro Woche
Gehaltsspektrum: 45000 - 48000 Euro pro Jahr

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst / International Sales (m/w/d) – Russischsprachig

Starten Sie im internationalen Vertrieb! Für unseren Partner, ein international erfolgreiches Handelsunternehmen mit zentrumsnahem Sitz in Hamburg, suchen wir Sie als Mitarbeiter Vertriebsinnendienst / International Sales (m/w/d) – Russischsprachig.

Aufgaben:

- **Umfassendes Onboarding:** Sie starten mit einer Einarbeitung in die Auftragsabwicklung, Logistik und die internen Supply-Chain-Prozesse
- **Internationale Kundenbetreuung:** Sukzessive übernehmen Sie die Verantwortung für Geschäftspartner in den internationalen Zielmärkten (wie z. B. in Osteuropa oder Zentralasien)
- **Vertrieb & Verhandlung:** Die Bearbeitung von Kundenanfragen, das Erstellen von Angeboten sowie das Führen von Verkaufsverhandlungen gehören zu Ihrem Tagesgeschäft
- **Business Development:** Sie bauen die Marktaktivitäten gezielt aus, identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und pflegen nachhaltige Partnerschaften
- **Beziehungsmanagement:** Auf gelegentlichen internationalen Geschäftsreisen stärken Sie die Kundenbindung direkt vor Ort

Anforderungsprofil:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen oder landwirtschaftlichen Bereich mit einem kaufmännischen Verständnis
- Erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst, im internationalen Handel oder im aktiven Sales sind ein Plus
- Sie bringen sehr gute Russischkenntnisse (in Wort und Schrift) mit; ergänzt durch gutes Deutsch und Englisch
- Sie gehen routiniert mit MS Office um, erste Berührungspunkte mit SAP Business One sind vorteilhaft, aber kein Muss
- Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke und eine lösungsorientierte, strukturierte Arbeitsweise

Benefits:

- **Eine unbefristete Festanstellung bei einem internationalen Handelsunternehmen**
- **Ein attraktives Gehalt von 45.000€ bis 48.000€ brutto p.a. (aufgeteilt auf 13 Monatsgehälter) plus erfolgsabhängige Provisionen und**

vermögenswirksame Leistungen
- **30 Tage Urlaub**
- **Möglichkeit auf mobiles Arbeiten (ein bis zwei Tage pro Woche)**
- **Moderner, zentrumsnaher Arbeitsplatz mit sehr guter Verkehrsanbindung**
- **Finanzielle Bezuschussung für das Deutschlandticket sowie ein Jobrad-Angebot**
- **Gezielte fachliche und persönliche Weiterbildungsangebote**
- **Kollegiales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und regelmäßigen Teamevents**

Bewerben Sie sich jetzt!

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie einfach eine E-Mail an hamburg@worqity.de oder bewerben Sie sich direkt über unser Onlineportal

Ihr Ansprechpartner:

Steffen Dettmann
Principal Consultant
040 46 898 07 0
hamburg@worqity.de

Abteilung(en): Vertrieb