



## Vertriebsinnendienst (B2B) (m/w/d)

Standort Lahr – Vollzeit

Die NTI Kailer GmbH ist ein Systemhaus der NTI Group und als Autodesk Platinum Partner einer der größten Autodesk Partner in Deutschland. Die NTI Group umfasst über 365 Mitarbeiter in Deutschland, Dänemark, Island, Niederlande, Norwegen und Schweden. Seit 1990 steht NTI Kailer GmbH für Erfahrung in Planung, Beratung, Implementierung, Schulung und Support von CAD-PDM/PLM und IT-Lösungen.

### Das sind Ihre Aufgaben:

- Bestandskundenpflege
- Anspruchsvolle Angebots- und Rechnungserstellung
- Bestellwesen
- Telefonischer Erstkontakt bei Kunden
- Bedarfsanalysen im Gespräch ermitteln sowie Produktpalette der NTI Kailer GmbH anbieten
- Kundenadressdaten aktualisieren, aufbereiten und in unsere Datenbank einpflegen
- Bei Eignung Wahrnehmung von Kundenterminen vor Ort

### Das sind Ihre Skills:

- Kaufmännisches Studium, Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Stets freundliches, souveränes Auftreten mit großem Spaß am Kundenkontakt
- Fließend deutsche Sprache
- Guter Umgang mit gängigen EDV-Systemen
- Begeisterung für unsere Produktpalette
- Idealerweise Erfahrung mit CAD-Software
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise

### Das dürfen Sie erwarten:

- ✓ Innovative Unternehmensführung mit passender Unternehmensethik
- ✓ Mitarbeit in der europäisch agierenden NTI Group
- ✓ Abwechslungsreiches Aufgabengebiet sowie viel Raum für eigene Ideen
- ✓ Qualifiziertes, motiviertes und dynamisches Team
- ✓ Fachkollegen im Team, angemessene Einarbeitungszeit
- ✓ Leistungsgerechte Bezahlung und Entwicklungsmöglichkeiten
- ✓ Betriebliche Altersvorsorge und Gesundheitsförderung

### **HABEN SIE DIE AUFGABEN UNSERES VERTRIEBSINNENDIENSTS BEGEISTERT?**

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin ausschließlich per E-Mail (PDF Format) an [✉ personal@nti-kailer.de](mailto:personal@nti-kailer.de)