



Wir sichern Ihre Notausgänge

Die GfS hat sich seit der Gründung vor über 40 Jahren als innovatives Mittelstandsunternehmen zum Marktführer für die Sicherung von Notausgängen und Rettungswegen entwickelt. Wir bieten unseren Kunden einfach verständliche und lebensrettende Produkte und Lösungen an.

Achten Sie beim nächsten Einkauf auf den grünen Türwächter am Notausgang!

Unser Erfolg gründet auf unserer Kundennähe und unseren hanseatischen Grundsätzen. Teamwork, Diversität, gegenseitiger Respekt & Anerkennung bilden die Grundlage unseres täglichen Handelns.

Wir suchen einen Teamplayer mit einem breiten Fähigkeits- und Einsatzspektrum, der Freude an einem facettenreichen, abwechslungsreichen Arbeitstag und Interesse an kontinuierlichem Lernen in einem mittelständischen Umfeld hat:

Mitarbeiter (w/m/d) Vertriebsinnendienst

Standort: Hamburg • Beschäftigungsverhältnis: unbefristete Festanstellung

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sie entwickeln für unsere Kunden ansprechende Produkt- & Lösungsangebote.
- Selbstständige Zielkunden-Recherche + Telefonakquisition.
- Bestandskundenbetreuung am Telefon.
- Kundendatenpflege und Auftragserfassung im CRM-System.
- Weitere Aufgaben zur Unterstützung im Marketing können in Absprache erfolgen.
- Sie suchen den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden, wichtigen Unterstützern & Partnern.

Was bringen Sie mit?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung wäre wünschenswert ist aber kein MUSS.
- Spaß am telefonischen Kundenkontakt und Vertrieb.
- Sie bringen Berufserfahrungen in den Bereichen Vertrieb und Marketing mit.
- Sie können sich und andere Menschen für sinnstiftende Produkte & Lösungen begeistern.
- Sie überzeugen mit ausgeprägter Kundenorientierung, konzeptionellem Denkvermögen, sicherem Auftreten und einnehmender Kommunikation – kurzum Sie sind ein Teamplayer.
- Ihre Arbeitsweise ist zielorientiert-pragmatisch gepaart mit Eigeninitiative, Selbständigkeit & Umsetzungsstärke.
- Sie verfügen über gute Sprachkenntnisse für eine gewinnende Kommunikation in Deutsch.
- **Bewerbungen von ambitionierten Quereinsteigern mit rascher Auffassungsgabe sind ebenfalls willkommen.**

Unsere Leistungen:

- **Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten** mit kontinuierlichen Trainings & Coaching on-the-job.
- **Familiäre Arbeitsatmosphäre**, motivierte Kollegen mit flachen Hierarchien und offener Feedbackkultur.
- **Freiraum für Innovationskraft und Pioniergeist** als Grundlage unserer Arbeitsweise.



- **Verkehrsgünstige Anbindung** im Süden Hamburgs & freie Parkplätze auf dem Betriebsgelände.
- **Freies frisches Obst und Getränke.**

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte reichen Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins per Email an robert.huke@gfs-online.com ein. Diese Position betreut unser Key Account Manager Robert Huke. Fragen zur Stelle beantwortet er Ihnen gern - Telefon 040 79 01 95 29.

Weitere Informationen zur GfS, unseren Leistungen und unseren Berufsmöglichkeiten finden Sie unter <https://www.gfs-online.com/de/meta/karriere/>