

### Sales Contract Specialist (w / m / d) Logistikautomation

Stellenummer 221018

- ✓ Ihre Karriere ist anspruchsvoll, abwechslungsreich und bietet Entwicklungsperspektiven.
- ✓ Ihr betriebliches Umfeld ist hochprofessionell, international und inspirierend.
- ✓ Sie leben digitale Zukunft und möchten weltweit Industrie 4.0 mitgestalten.

Unser Mandant zählt zu den Top-Arbeitgebern in Deutschland. Das vor mehr als 70 Jahren gegründete Unternehmen ist Technologie- und Marktführer mit weltweit mehr als 10.000 Mitarbeitenden in der Branche intelligenter Sensorlösungen und -konzepte. Zusätzlich zum langfristigen wirtschaftlichen Erfolg, sind Erhalt und Schaffung von Arbeitsplätzen ebenso oberste Unternehmensziele, wie ökologische Nachhaltigkeit, Green Products und Engagement für die Gesellschaft. Die unternehmenseigene Vertriebsgesellschaft am Standort **Düsseldorf** - infrastrukturell und verkehrsgünstig gelegen - betreut Kunden unterschiedlicher Branchen im deutschen Markt, und vertreibt erfolgreich alle Produkte, Dienstleistungen und Lösungen der Segmente Fabrik-, Logistik- und Prozessautomation.

#### Ihre Aufgaben

- Kompetenter Ansprechpartner für nationale und internationale Kunden im Bereich Logistikautomation sowie für Kollegen in allen vertraglichen Fragen rund um das Thema „Komplexe Sensorlösungen“.
- Schnittstellenfunktion zu Vertrieb, Projektmanagement und Rechtsabteilung.
- Prüfung von Ausschreibungen für Projekte in deutscher und englischer Sprache.
- Prüfung von Kundenverträgen und Abstimmung mit der Rechtsabteilung.
- Definition und Koordination von Arbeitspaketen, selbstständige Leitung kommerzieller / rechtlicher Arbeitspakete bei strategischen Fokusprojekten.
- Unterstützung des Vertriebs bei Vertragsverhandlungen.
- Risikomanagement und Bearbeitung von Reklamationen.
- Regelmäßige Anpassung operativer Prozesse sowie Mitarbeit in internen Projekten.

#### Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Wirtschaftsrecht / Betriebswirtschaft mit juristischem Schwerpunkt oder vergleichbarer akademischer Qualifikation.
- Mehrjährige, ab ca. dreijährige Berufspraxis in den obigen Aufgabenstellungen, idealerweise in einem Industrieunternehmen.
- Gute, in der Berufspraxis eingesetzte Englischkenntnisse.
- Persönlich überzeugen Sie durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung und eine ausgeprägte Kunden-, Vertriebs- und Zielorientierung. Hierbei treten Sie souverän und mit situativer Durchsetzung auf. Sie sind team- und organisationsstark und bevorzugen eine lösungsorientierte Arbeitsweise.

#### Ihre Perspektive

- Entscheiden Sie sich für den Erfolg und ein Unternehmen, wo Sie sich wohlfühlen. Dafür erhalten Sie einen selbstverständlich unbefristeten Arbeitsvertrag, zahlreiche Angebote und Leistungen für eine stimmige Work-Life-Balance, Möglichkeiten des mobilen Arbeitens und ein attraktives Vergütungspaket.
- Es erwarten Sie abwechslungsreiche, vielfältige Aufgabenstellungen im Anschluss an eine detaillierte Einarbeitung. Bei Bedarf unterstützt mit individueller Weiterbildung in der unternehmenseigenen Akademie.

Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen geschlechtsneutral. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die gleichzeitige Verwendung mehrgeschlechtlicher Sprachformen.

Sie sind herzlich eingeladen, sich telefonisch umfassend bei uns zu informieren. In Ihrer Bewerbung, die Sie uns bitte **ausschließlich per E-Mail** zusenden, nennen Sie uns bitte auch Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit. Selbstverständlich berücksichtigen wir Sperrvermerke und garantieren absolute Vertraulichkeit. Wir freuen uns auf einen erfolgreichen Kontakt mit Ihnen.