Das Verwertungsunternehmen des Bundes

Wir brauchen Verstärkung - komm in unser Team.

Für unser Vertriebsteam suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt, unbefristet und in Vollzeit einen **Mitarbeiter (m/w/d) für den technischen Vertrieb**, in Frankfurt am Main, der sich auf die Vermarktung technischer Waren und Materialien konzentriert. Sie agieren als kompetente Ansprechperson für Interessenten, analysieren Markt- und Gebotssituationen und sind direkt in strategische Verkaufsentscheidungen eingebunden. Zudem übernehmen Sie eine zentrale Rolle in der Steuerung und Koordination von größeren Verkaufs- und Vermarktungsprojekten und arbeiten eng mit der Teamleitung zusammen.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen.

Über uns

Die VEBEG GmbH, das Verwertungsunternehmen des Bundes, vermarktet seit fast 75 Jahren gebrauchte Güter der öffentlichen Hand – darunter Fahrzeuge, technische Anlagen, Schiffe und Flugzeuge. Als bundeseigenes Unternehmen organisieren wir transparente Verkaufsprozesse und sorgen für eine fundierte Bewertung und marktgerechte Veräußerung.

Welche Aufgaben erwarten Sie:

- Beratung und Betreuung von Interessenten zu ausgeschriebenen technischen Materialien
- Bewertung der Marktsituation und der eingegangenen Gebote sowie Erarbeitung von Zuschlagsempfehlungen und bei Bedarf das Führen von Nachverhandlungen
- Direkte Abstimmung mit Auftraggebern zu Ausschreibungen, Zuschlagsentscheidungen und Verkaufsstrategien, sowie das Erstellen von entsprechenden Reports
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam sowie der Teamleitung Vertrieb
- Steuerung und Koordination von größeren Verkaufs- und Vermarktungsprojekten
- Mitwirkung an weiteren strategischen vertriebsnahen Aufgaben, z. B. Weiterentwicklung des Kundenstamms, Entwicklung von Marketingmaßnahmen, Verwaltung der Webseite und vergleichbare Aufgaben

VEBEG GmbH ■ Personalabteilung - Frau Rus 069 75897-190
60489 Frankfurt am Main ■ Rödelheimer Bahnweg 23
mail@vebeg.de ■ www.vebeg.de

Was Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (dann idealerweise mit technischem Hintergrund)
- Erfahrung im Vertrieb oder in der Vermarktung technischer Produkte
- Verständnis für Preisbildung und Angebotsbewertung
- Sicherer Umgang mit Auswertungen und entsprechenden Entscheidungsprozessen
- Kommunikationsstärke und souveränes Auftreten gegenüber Auftraggebern und Geschäftspartnern
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit und hohe Eigeninitiative, insbesondere in der Projektsteuerung

Was wir bieten:

- Attraktive Vergütung angelehnt an TVöD-Bund inkl. betrieblicher Altersversorgung – VBL
- Flexible Arbeitsgestaltung mit der Möglichkeit, mobiles Arbeiten perspektivisch einzubinden
- Gleitende Arbeitszeit
- Unbefristete Anstellung in einem krisenfesten Unternehmen
- Moderne, ergonomische Arbeitsplätze in hellen und großzügigen Büroräumen
- Sehr gute Verkehrsanbindung für eine optimale Erreichbarkeit
- Flache Hierarchien und eine offene, kollegiale Arbeitskultur
- Professionelles Onboarding mit einer fundierten Einarbeitung
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zur Förderung Ihrer beruflichen Entwicklung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an: bewerbungen@vebeg.de

VEBEG GmbH ■ Personalabteilung - Frau Rus 069 75897-190
60489 Frankfurt am Main ■ Rödelheimer Bahnweg 23
mail@vebeg.de ■ www.vebeg.de