



Im Zuge unseres dynamischen Wachstums suchen wir ab sofort in Voll- oder Teilzeit (mind. 50 %) einen motivierten und erfahrenen

## Mitarbeiter Inside Sales / Vertriebsinnendienst (m/w/d)

### DICH ERWARTET

- Anfrage- und Angebots-Management (Qualifizierung bis Follow-up)
- Outbound-Aktivitäten zur Neukundengewinnung (D/Europa)
- Aktive CRM-Pflege
- Beantwortung von Lieferzeitanfragen
- Koordination von Geräteeinweisungen- und Kundenbesuchsterminen
- ein großartiges Vertriebsteam

### DEIN PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische / technische Ausbildung
- Kundenorientierte Denkweise
- Erfahrung im Vertriebsinnendienst
- Sicherer Umgang mit (internationalen) Kunden in Deutsch und Englisch
- Gute Kenntnisse mit Microsoft Office- Anwendungen, einem ERP- System und optimalerweise CRM
- Affinität zu erklärungsbedürftigen Produkten
- Positive Einstellung und gutes Organisationstalent

### WER WIR SIND

Palas® wurde 1983 gegründet, beschäftigt am Unternehmenshauptsitz in Karlsruhe rund 100 Mitarbeiter und hat eine Niederlassung in Asien, sowie Vertrieb in USA, Brasilien, Südafrika und Australien.

Wir sind ein stark wachsendes High-Tech Unternehmen und klassischer Hidden Champion. Unser Herz schlägt für die Megatrends Umwelt und Gesundheit. So bieten wir Lösungen für nachhaltige Luftqualität und Luftreinheitsmessungen.

Das alles erreichen wir mit einem motivierten und leistungsbereiten Team.

### WAS WIR BIETEN

- 38h-Woche mit Gleitzeitmodell
- Möglichkeit auf Homeoffice
- Strukturierte Einarbeitung
- Leistungsgerechter Bezahlung
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zusätzliche Sozialleistungen

### FÜHLST DU DICH ANGESPROCHEN?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige, vollständige Bewerbung mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins an [Jobs@palas.de](mailto:Jobs@palas.de) (z. H. Herr Philipp Biel).