

## Ihr zukünftiger Arbeitgeber

.BOSYS zählt zu den führenden Herstellern und Anbietern moderner Front-, Mid- und Back-Office Produkte. Mit fundiertem Know-How und jahrelanger Erfahrung entwickeln wir IT-Lösungen zur Unterstützung von touristischen Vertriebsorganisationen. Werden Sie Teil unseres engagierten 25-köpfigen Teams. Zur Verstärkung suchen wir zur **Festanstellung** in **Vollzeit** (40h/ Woche) oder **Teilzeit** (25h/ Woche) eine(-n)

## Mitarbeiter(-in) Vertriebsinnendienst in Hamburg

Vollzeit oder Teilzeit

### Ihre Perspektive

proud to be .BOSYS – das ist unsere Philosophie. Wir leben eine offene Firmenkultur mit schnellen, direkten Entscheidungswegen und Gestaltungsmöglichkeiten. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Mitarbeiter die Basis unseres Erfolges sind und fördern ein hochmotiviertes und partnerschaftliches Miteinander. Bei uns erhalten Sie die Möglichkeit eigenständig zu arbeiten und frühzeitig Verantwortung zu übernehmen. Möchten Sie proud werden? Dann schicken Sie uns Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums.

### Ihre Aufgaben

- Unterstützung unserer Key Account Manager bei administrativen Tätigkeiten
- Bedarfsanalyse von Interessenten und Erstberatung
- Angebots- und Auftragsabwicklung und deren Nachverfolgung
- Inhaltliche Aufbereitung vertriebsunterstützender Medien und Dokumente
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Mitarbeit bei internen und externen (Klein-) Projekten
- Überwachung der Abrechnung
- Erstellung von Kennzahlen und Reportings

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit touristischem Hintergrund
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse

**Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!**