



Wer wir sind

Mit rund 6.000 Kolleginnen und Kollegen ist die GMH Gruppe das klimafreundlichste Stahlunternehmen Deutschlands. Bis 2039 liefern wir CO₂-neutralen Stahl an unsere Kunden, die vor allem aus den Bereichen Mobilität, Energie und Maschinenbau stammen.

Wir setzen auf partnerschaftliche Zusammenarbeit mit flexiblen Strukturen, flachen Hierarchien und einem ausgeprägten Wir-Gefühl.

Stahl Judenburg - als Teil der GMH Gruppe - ist ein international renommiertes Stahlverarbeitungsunternehmen, das seinen Kunden vom obersteirischen Standort Judenburg aus ein umfangreiches Produktportfolio bietet. Da, wo Bauteile großen Belastungen ausgesetzt sind oder wo eine sicher Funktion von Komponenten entscheidend ist, kommen Produkte von **Stahl Judenburg** zum Einsatz.

Die Stahl Judenburg GmbH sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Vertriebsmitarbeiter / Kundenmanager (m/w/d)

Business Development & Sales Management Stahl

📍 Judenburg ⌚ ab sofort 🏢 Vollzeit 📅 unbefristet

Was wir vorhaben

Ziel der Funktion

Verantwortung für die Betreuung von Kunden entlang des gesamten Vertriebsprozesses von der Anfrage bis zum After-Sales-Service. Betreuung von Key Accounts, Gewinnung von Neukunden, Entwicklung neuer Geschäftsfelder sowie aktive Mitgestaltung digitaler Vertriebsprozesse.

- Eigenständige Bearbeitung von Kundenanfragen und Angebotserstellung
- Koordination technischer, terminlicher und kaufmännischer Abstimmungen
- Betreuung von Key Accounts und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Neukundengewinnung und Erschließung neuer Marktsegmente
- Reklamationsmanagement und After-Sales-Service
- Mitarbeit bei Digitalisierung, Webshop- und KI-gestützten Vertriebslösungen

Wen wir suchen

- Abgeschlossene technische Ausbildung (HTL, FH oder vergleichbare akademische Ausbildung)
- Vertriebserfahrung im Industrie-, Stahl- oder Metallumfeld von Vorteil
- Technisches Verständnis für Werkstoffe und Produktionsprozesse
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie Reisebereitschaft
- Sicherer Umgang mit SAP, CRM und MS Office

Beitrag zum Unternehmenserfolg

- Sicherstellung hoher Kundenzufriedenheit
- Nachhaltige Umsatz- und Ergebnisentwicklung
- Ausbau neuer Märkte und Geschäftsfelder
- Aktive Weiterentwicklung moderner Vertriebs- und Digitalisierungsstrategien

Das Bruttomonatsgehalt gemäß Kollektivvertrag beträgt für diese Funktion mindestens €4.539,31 auf Basis Vollzeit. Bei entsprechender Qualifikation oder Berufserfahrung ist eine Überbezahlung möglich.

Was wir bieten

- 📍 Aktives Gesundheitsmanagement
- 🎓 Aus- und Weiterbildung
- 🚲 Jobrad
- 🅑🅖 Parkplatz
- 👥 Mitarbeiterbeteiligung

- 👤 Betriebliche Altersvorsorge
- 👨‍⚕️ Betriebsarzt
- 👶 Kinderbetreuung
- 💰 Mitarbeiterrabatte
- 🚆 Gute Verkehrsanbindung

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen.

Bewerben Sie sich online in unserem Bewerberportal.

Bettina Srebotnig
Leitung Personal
Tel: +43 3572 701 230

