

Wir sind STEFES

Als dynamisches Unternehmen im Agrarbereich setzen wir auf smarte Lösungen und starke Teams. Bei uns kannst Du Dich einbringen, Verantwortung übernehmen und Deine Ideen verwirklichen. Werde Teil unseres Teams und mach mehr aus Deinem Job!

Vertriebsmitarbeiter Osteuropa & Zentralasien / International Sales (m/w/d)

Schwerpunkt Vertriebsinnendienst - in Vollzeit

Du hast Freude am Umgang mit internationalen Kunden, denkst kaufmännisch und möchtest Dich langfristig im Vertrieb weiterentwickeln?

Dann bist Du bei uns genau richtig!

Wir suchen Verstärkung für die Betreuung und Weiterentwicklung unserer Geschäftsbeziehungen in Osteuropa, insbesondere in Moldawien und der Ukraine.

Damit Du unsere Produkte, Kunden, Lieferanten und internen Prozesse von Grund auf kennenlernen, startest Du mit einer umfassenden Einarbeitung in unserer Auftragsabwicklung. Schritt für Schritt übernimmst Du anschließend mehr Verantwortung im internationalen Vertrieb.

Deine Aufgaben

Dein Einstieg – das Geschäft von Grund auf kennenlernen:

- ❶ **Auftragsabwicklung kennenlernen** – Du begleitest unsere Aufträge von der Angebotserstellung über die Bestellung bis zur Auslieferung und Rechnungsstellung.
- ❷ **Kunden und Lieferanten kennenlernen** – Du machst Dich mit unseren internationalen Geschäftspartnern, Produkten und Märkten vertraut.
- ❸ **Interne Abläufe verstehen** – Du erhältst Einblicke in Einkauf, Logistik, Import- und Exportprozesse sowie die Zusammenarbeit mit unseren Produktions- und Logistikpartnern.
- ❹ **Vertrieb aktiv unterstützen** – Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam zusammen und wirst schrittweise an Deine eigenen Aufgaben und Kunden herangeführt.

Deine Perspektive – Verantwortung im Vertrieb übernehmen:

- ❶ **Internationale Kunden betreuen** – Du bist Ansprechpartner für unsere bestehenden Kunden und Geschäftspartner in Osteuropa, im Kaukasus und in Zentralasien.
- ❷ **Geschäftsbeziehungen weiterentwickeln** – Du pflegst bestehende Partnerschaften, erkennst neue Geschäftsmöglichkeiten und unterstützt beim Ausbau unserer Marktaktivitäten.
- ❸ **Angebote erstellen und verhandeln** – Du bearbeitest Kundenanfragen, kalkulierst Angebote und begleitest Verkaufsverhandlungen.
- ❹ **Vertriebsprojekte eigenständig koordinieren** – Du stimmst Dich mit Kunden, Lieferanten und internen Abteilungen ab und behältst die Auftragsabwicklung im Blick.
- ❺ **Internationale Kontakte persönlich pflegen** – Gelegentliche Geschäftsreisen, unter anderem gemeinsam mit unserer Geschäftsführung, bieten Dir die Möglichkeit, Geschäftspartner vor Ort kennenzulernen und Kundenbeziehungen zu vertiefen.

Dein Profil

- 🟡 Abgeschlossene kaufmännische oder landwirtschaftliche Ausbildung mit kaufmännischem Verständnis
- 🟡 Sehr gute Russischkenntnisse in Wort und Schrift – zwingend erforderlich
- 🟡 Gute Deutsch- und Englischkenntnisse für die interne und internationale Kommunikation
- 🟡 Erste Berufserfahrung im Vertrieb, Vertriebsinnendienst oder internationalen Handel von Vorteil
- 🟡 Freude an der Kommunikation mit internationalen Kunden und Geschäftspartnern
- 🟡 Interesse am osteuropäischen Markt und an langfristigen Geschäftsbeziehungen
- 🟡 Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und kaufmännisches Verständnis
- 🟡 Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- 🟡 Sicherer Umgang mit MS Office; SAP-Business-One-Kenntnisse sind von Vorteil
- 🟡 Bereitschaft zu gelegentlichen Geschäftsreisen, unter anderem gemeinsam mit unserer Geschäftsführung

Wir bieten

- 🟡 30 Urlaubstage und 38,5-Stunden-Woche – für echte Work-Life-Balance
- 🟡 Unbefristeter Arbeitsvertrag
- 🟡 Attraktive Vergütung und erfolgsabhängige Provision
- 🟡 13. Gehalt & vermögenswirksame Leistungen
- 🟡 Mobiles Arbeiten (1–2-mal die Woche möglich) – flexibel und familienfreundlich
- 🟡 Zuschuss zum Deutschlandticket & Jobrad
- 🟡 Ergonomische Arbeitsplätze mit höhenverstellbaren Tischen
- 🟡 Weiterbildungsmöglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Entwicklung
- 🟡 Ein kollegiales Umfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- 🟡 Zentrumsnaher Arbeitsplatz mit guter Anbindung
- 🟡 Teamevents & gemeinsame Erfolge feiern

Jetzt bewerben!

Klingt nach Deinem nächsten Karriereschritt? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an Marina Hesse bewerbung@stefes.eu mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Noch Fragen? Dann ruf gerne durch unter +49 (0)40 533 08 33 20