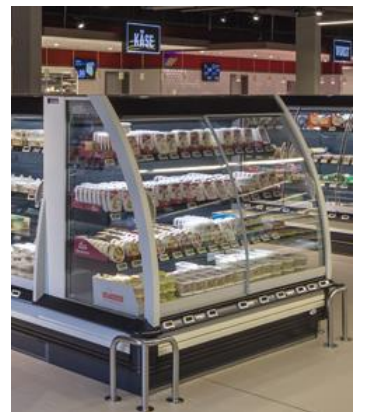




[www.remis.de](http://www.remis.de)

Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen und stehen seit 1974 für erfolgreiche Innovationskraft und Kreativität bei der Entwicklung intelligenter Lösungen und deren Umsetzung in funktionale Produkte für den Automotivbereich und die Kühlmöbelindustrie. Unsere Erfahrung ist unser wertvollstes Kapital und der Umweltschutz ist die Motivation für unser Handeln.

Sie denken vertriebsorientiert, handeln kundenfokussiert und behalten auch bei komplexen Abläufen stets den Überblick? Dann werden Sie Teil unseres engagierten Teams in Köln! Wir suchen ab sofort einen



Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter [www.remis.de](http://www.remis.de)

REMIS GmbH  
Mathias-Brüggen-Str. 67-69  
50829 Köln

## Inside Sales / Vertriebsinnendienst Key Account (m/w/d)

In dieser Position sind Sie zentrale Ansprechperson für unsere internationalen Key Accounts – mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und einer klaren **Entwicklungsperspektive: die zukünftige Leitung des Vertriebsinnendienstes.**

### Ihre Aufgaben – das erwartet Sie

- Sie betreuen und entwickeln unsere wichtigsten internationalen Kundenbeziehungen weiter.
- Vom Auftrag bis zum After-Sales agieren Sie als zentrale Schnittstelle – koordinieren technische Beratung, steuern die Verkaufsabwicklung und sorgen für reibungslose Prozesse.
- Reklamationen bearbeiten Sie lösungsorientiert und servicebewusst.
- Sie erstellen Angebote, verfolgen Termine und pflegen alle relevanten Vorgänge im SAP-System.
- Wareneingänge und -ausgänge haben Sie aktiv im Blick – inklusive systemischer Nachverfolgung.
- Sie analysieren kundenspezifische Kennzahlen und leiten daraus vertriebliche Impulse ab.
- Zudem unterstützen Sie bei umsatzfördernden Aktivitäten im Vertrieb.

### Ihr Profil – das bringen Sie mit

- Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise in einem produzierenden Industrieunternehmen
- Sehr gute Englischkenntnisse und fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift – Französischkenntnisse sind ein Plus
- Sicherer Umgang mit MS Office, idealerweise auch mit SAP
- Strukturierte, eigenverantwortliche und zuverlässige Arbeitsweise
- Freundliches, verbindliches Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Hands-on-Mentalität und Freude daran, Verantwortung zu übernehmen

### Was wir Ihnen bieten

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit echtem Entwicklungspotenzial
- Klare Perspektive: Weiterentwicklung zur Leitung des Vertriebsinnendienstes
- Hervorragende Karrierechancen in einem wachstumsorientierten Umfeld
- Ein tolles Team, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Gestaltungsspielraum für eigene Ideen und die Möglichkeit, wirklich etwas zu bewegen
- 30 Tage Urlaub für Ihre Erholung

Jetzt sind Sie dran! Wenn Sie die weitere erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens aktiv mitgestalten wollen, dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten möglichen Beginns per E-Mail an [bewerbung-koeln@remis.de](mailto:bewerbung-koeln@remis.de)

Oder online [Ihr Weg zu uns](http://www.remis.de)