

Wir sind ein innovativer Hersteller von Brandschutz-, Schallschutz- und Spezialtoren. Wir entwickeln, produzieren und montieren Tore für Kunden unterschiedlicher Branchen im In- und Ausland, denen wir ein Höchstmaß an Schutz und Sicherheit garantieren. Unsere Tore hängen in der Schaubühne oder im KaDeWe in Berlin, dem Louvre in Paris, allen großen deutschen Flughäfen, in Stadien, Einkaufszentren, Theatern, Krankenhäusern und Messehallen. Sie hängen auf den größten Kreuzfahrtschiffen und in den Zügen, die durch den Eurotunnel fahren. Wir schützen Menschen und Sachwerte, und das seit 1880.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsinnendienstteams suchen wir einen

Projektmanager (d/m/w)

Was erwartet Sie?

Sie betreuen unsere Kunden ganzheitlich vom Angebot über die Terminsteuerung bis zur Rechnungsstellung. Sie arbeiten eng mit den verschiedenen Abteilungen, insbesondere der Konstruktion und dem Außendienst, zusammen. Und das stets mit dem Ziel, unsere Kunden zufriedenzustellen.

- Nach unserer „one face to the customer“-Philosophie sind Sie die Schnittstelle zu unseren Kunden – in beiden Richtungen.
- In enger Zusammenarbeit mit Kunden und unserem Konstruktionsteam diskutieren Sie Anforderungen und Lösungen.
- Je nach Interessen und Fähigkeiten legen Sie Ihren Schwerpunkt auf das Deutschlandgeschäft oder den Export.

Was bringen Sie mit?

Wichtiger als Branchenkenntnisse sind für uns Ihre Persönlichkeit, Ihr Auftritt gegenüber Kunden, Ihre Kommunikationskompetenz sowie ein ausgeprägtes technisches Verständnis.

- Sie haben eine kaufmännische oder technische Ausbildung und Erfahrung im Projektgeschäft.
- Erfahrung im Bereich Bauwirtschaft oder Maschinen- und Anlagenbau, z.B. bei Vergabeverfahren oder mit Leistungsverzeichnissen, sind von Vorteil, aber kein Muss.
- Sie verfügen über ein gutes Verständnis von technischen Systemen, denn unsere Kunden erwarten eine kompetente Beratung zu unseren Produkten. Es geht um ein Grundverständnis, das Fachwissen erwerben Sie bei uns.
- Sie können sicher mit ERP-Systemen umgehen.
- Da Sie auch Aufträge für Auslandskunden abwickeln (Export), setzen wir gute Englischkenntnisse voraus.
- Teamgeist sowie eine zuverlässige und selbstständige Arbeitsweise runden Ihr Profil ab.

Was bieten wir Ihnen?

- Eine interessante, abwechslungsreiche Aufgabe mit einem hohen Maß an

Arbeitgeber

Effertz Tore GmbH

Start Anstellung

Ab sofort oder später

Arbeitsort

Am Gerstacker 190, 41238,
Mönchengladbach, NRW,
Deutschland

Arbeitspensum

Vollzeit

Dauer der Anstellung

unbefristet

Kontakt

Effertz Tore GmbH
Am Gerstacker 190,
41238 Mönchengladbach,
www.effertz.de
job02@effertz.de

Selbstständigkeit, Freiraum und Verantwortung.

- Ein gutes Betriebsklima in einem tollen Team aus Kaufleuten und Techniker:innen.
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, krisensicheren Familienunternehmen.
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Tage und Überstundenausgleich. Bei uns gibt es nicht erst seit Corona, sondern schon seit 1993 flexible Jahresarbeitszeit, denn Familienfreundlichkeit gehört zur unserer DNA als Familienunternehmen.
- Eine 35-Stunden Woche mit einer attraktiven, leistungsgerechten Vergütung mit jährlichen Sonderzahlungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld und 30 Tagen Urlaub im Rahmen unseres Tarifvertrags.
- Selbstverständlich werden Sie ausführlich eingearbeitet und bekommen eine erfahrene Mentor:in zur Seite gestellt. Denn wir möchten, dass Sie erfolgreich bei uns sind.

Sind Sie interessiert, in einem seit 145 Jahren erfolgreichen Familienunternehmen zu arbeiten?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung mit Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Einkommenserwartung sowie den üblichen Dokumenten (bitte nur im PDF-Format) per E-Mail an job02@effertz.de.

Ihr Ansprechpartner und Ihr zukünftiger Vorgesetzter ist Thorsten Rohde als Leiter Vertrieb und Service.

[Lesen Sie hier unsere Informationen zur Verarbeitung Ihrer Bewerberdaten.](#) Für Rückfragen stehen wir Ihnen auch dazu gerne zur Verfügung.