

Mitarbeiter/in Inside Sales & Kundenbetreuung

Arbeitsort: Kreuzlingen (8280) | Pensum: 80 - 100 %

Als Mitarbeiter/in Inside Sales & Kundenbetreuung übernimmst du eine wichtige Rolle in der professionellen Begleitung unserer Kunden. Du sorgst dafür, dass neue Kontakte, Interessenten und Kunden von Anfang an strukturiert betreut werden und sich gut begleitet fühlen.

Im Fokus steht die aktive Kundenbetreuung: Du begleitest neue Kunden durch die Startphase, fasst professionell nach, erkennst Kundenbedürfnisse und stellst sicher, dass keine wichtigen Kontakte oder Verkaufschancen verloren gehen.

Deine Aufgaben:

Kunden-Onboarding & Begleitung

- Begleitung neuer Kunden durch den gesamten Onboarding-Prozess
- Sicherstellung eines strukturierten und professionellen Starts neuer Geschäftsbeziehungen
- Erste Ansprechperson für Kunden in der Startphase
- Aktives Nachfassen bei neuen Kontakten, Interessenten und bestehenden Kunden

Kundenbetreuung & Beziehungspflege

- Betreuung und Weiterentwicklung von bestehenden B2B-Kunden
- Unterstützung der Kunden bei Fragen zu Abläufen, Bestellungen und internen Prozessen
- Erkennen von Kundenbedürfnissen und Weiterleitung relevanter Informationen an die zuständigen internen Personen
- Sicherstellung einer professionellen und zeitnahen Bearbeitung von Kundenanfragen

Struktur & interne Prozesse

- Pflege und strukturierte Weiterentwicklung von Kunden- und Kontaktdaten in unseren internen Systemen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen, damit Kundenanliegen zuverlässig bearbeitet werden
- Mitarbeit an der Weiterentwicklung unserer Kundenbetreuung und Onboarding-Prozesse

Dein Profil:

- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, Kundenservice, Customer Care oder in einer vergleichbaren kundenorientierten Rolle
- Freude am aktiven Kundenkontakt und am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit am Telefon und in schriftlicher Korrespondenz
- Strukturierte, sorgfältige und verbindliche Arbeitsweise
- Organisationstalent, Eigeninitiative und ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Erfahrung im B2B-Umfeld von Vorteil, idealerweise im Gesundheitsbereich, z. B. Apotheke, Praxis, Drogerie oder Komplementärmedizin
- Hohe Systemaffinität und Freude daran, mit verschiedenen digitalen Tools und internen Anwendungen zu arbeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil

Was dich erwartet:

- Eine wichtige Rolle in der professionellen Begleitung unserer Kunden – vom ersten Kontakt bis zur langfristigen Betreuung
- Ein spannendes Gesundheitsumfeld mit hochwertigen Produkten und einem klaren Qualitätsanspruch
- Viel Gestaltungsspielraum, um unsere Kundenbetreuung und Onboarding-Prozesse weiterzuentwickeln
- Ein kollegiales, motiviertes Team mit hoher Eigenverantwortung
- Eine sorgfältige Einführung in unsere Produkte, Abläufe und internen Systeme
- Attraktive Mitarbeiterrabatte auf unsere Produkte
- Gratisparkplatz vor Ort

Jetzt bewerben: Adrijana Sadiki - bewerbung@hepart.ch - www.hepart.ch