



Vertriebsinnendienst / Inside Sales (m/w/d)

in Vollzeit oder Teilzeit (25-40 Std.), ab März

Willkommen bei MoovIT – Gestalte mit uns die Zukunft der Medienbranche!

Wir suchen **DICH!** Wer sind wir? Wir sind 50 engagierte Menschen aus den Bereichen **Video und IT**, gemeinsam bilden wir die **MoovIT GmbH**. Unsere Leidenschaft gilt der Entwicklung und dem Support von **Workflows rund um Postproduktion, News und Archivierung**. Wir setzen auf **Innovation, Kreativität und Vielfalt**, um erstklassige Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Um unsere Unternehmensziele zu erreichen, suchen wir motivierte und engagierte Mitarbeitende, die gemeinsam mit uns erfolgreich sein und neue Maßstäbe in der aufstrebenden **Medienbranche** setzen wollen.

Unsere Kunden reichen von Sendeanstalten über Produktionshäuser und Agenturen bis hin zu Industriekunden und Sportveranstaltern. Bei uns erwarten dich nicht nur Aufgaben am Schreibtisch, sondern auch die Möglichkeit, Kunden vor Ort zu besuchen und bei **Events wie der Fußball WM oder EM** aktiv mitzuwirken. Unsere Philosophie: **Deine Work-Life-Balance** liegt uns am Herzen. Daher bieten wir ein **entspanntes Arbeitsklima** mit viel **Teamspirit** und **Weiterentwicklungsmöglichkeiten!**

Und jetzt zu Dir:

- Du bist **selbstständig**, zielstrebig, kommunikativ und suchst nach eigenverantwortlichen und teamorientierten Aufgabenstellungen.
- Du hast sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B1).
- Du kannst gut mit **Daten und Zahlen** umgehen und bist an modernen Informations- und Kommunikationstechnologien interessiert.
- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder einen vergleichbaren Abschluss.

- Du kannst gut **planen und organisieren**.
- Du bist **flexibel** und passt dich schnell neuen Situationen an.
- Du arbeitest **lösungsorientiert** und kannst im Bedarfsfall improvisieren.

Das sind Deine Aufgaben bei uns:

- Du übernimmst die **Auftragsabwicklung** von der Bestellung bis zur Rechnungsstellung.
- Du **betreust Neu- und Bestandskunden**.
- Du führst Preisverhandlungen mit den Herstellern durch.
- Du bist die **Schnittstelle** zu Herstellern, Lieferanten und Kunden.
- Du wirkst bei **Inventuren** mit.
- Du kümmerst dich um **Warenein- und Ausgänge**.
- Du pflegst langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen.
- Abwicklung von RMA-Fällen (Garantie- und kostenpflichtige Reparaturaufträge).

Das erwartet Dich bei uns:

- Ein internationales Team, das nach agilen Prinzipien lebt, sich konstant selbst herausfordert und weiterentwickelt.
- Freue dich auf eine **offene Unternehmenskultur** ohne Dresscode mit **flachen Hierarchien** und kurzen Entscheidungswegen im dynamischen Umfeld der Medienbranche.
- Kostenlose **Getränke**, Obstkörbe und **Snacks** für deine Verpflegung.
- Ein vielseitiges und spannendes Aufgabengebiet mit Einbringung eigener Ideen.
- Eine Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben ist uns wichtig! Wir bieten **30 Urlaubstage**, ein flexibles Gleitzeitmodell, mobiles Arbeiten.
- **Jobticket**, **Job Rad**, Vermögenswirksame Leistungen und ein überdurchschnittlicher Zuschuss zur **betrieblichen Altersvorsorge**.
- Exklusive Mitarbeiter-Benefits, wie beispielsweise eine **Spenditkarte** und Erholungsbeihilfe.
- Ein **MacBook** und iPhone mit Vertrag; auch zur privaten Nutzung.
- Ein ergonomisch eingerichtetes Office und Ausstattung fürs Home-Office.
- Gute Verkehrsanbindung und ein **kostenfreier Parkplatz**.



Bewirb dich jetzt:

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann melde Dich mit Deinen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Zeugnissen und Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin bei uns.

Bitte sende die Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse:

MoovIT GmbH, Lilli Zervos, Schanzenstraße 29, 51063 Köln

Tel: 0221-30 200 222

Mail: bewerbung@moovit.de

www.moovit.de