Aral Luxembourg S.A.

Nummer 1 in Luxemburg

Aral betreibt das größte Tankstellennetz in Luxemburg und versorgt Tausende Kunden pro Tag. Aral ist Marktführer im luxemburgischen Tankstellenmarkt. Wir verlassen uns nicht nur auf das hervorragende Qualitätsimage unserer Produkte und Dienstleistungen, sondern bereiten uns schon heute auf die Anforderungen vor, die der Markt und unsere Kunden morgen an uns stellen.

Aral ist ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit groß schreibt und die Vielfalt in unserer Belegschaft unterstützt. Wir ermutigen Menschen mit unterschiedlichem kulturellem Hintergrund, sich zu bewerben. Flexibles Arbeiten wird unterstützt.

Aral Luxembourg S.A. bietet eine aufregende Gelegenheit für eine motivierte und organisierte Person, die nach der perfekten Einstiegsrolle in eine große Unternehmensorganisation sucht. Wir suchen eine/n

Verkäufer/in Tankkarten,

der/die unser Cards Team bei der Akquise neuer Kunden sowie der Betreuung des bestehenden Kundenstamms unterstützt.

So verstärken Sie unser Team:

- Verkauf individueller Services und Dienstleistungen mittels der Aral Routex Card an gewerbliche Kunden zur Etablierung nachhaltiger Geschäftsbeziehungen (Planung und Durchführung von Akquise inkl. aktiver Telefonakquise - Terminabsprache, Angebotserstellung, Vertragsabschluss)
- Kompetente und serviceorientierte Beratung unserer Kunden
- Verantwortlichkeit für Back-Office Aufgaben
- Weiterentwicklung von Arbeitsmethoden und Dokumentation von Arbeitsabläufen
- Durchführung projektbezogener Recherchen und Dokumentationen
- Protokollführung bei Besprechungen
- Zusammenarbeit mit Teammitgliedern sowie mit anderen Geschäftsbereichen
- Anpassung an sich ändernde Geschäftsanforderungen
- Priorisierung von Supportanfragen des Card-Teams und des gesamten Unternehmens
- Unterstützung des Card Managers bei allen täglichen Aufgaben

Was uns überzeugt:

- Sicheres und freundliches Auftreten
- Freude am Umgang mit Kunden
- Sehr gutes Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Administrations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Hohes Maß an selbständigem, verantwortungsvollem und gewissenhaftem Arbeiten
- Ausgeprägte Sozialkompetenz, auch im internationalen Umfeld
- Engagement und Motivation
- Analytische Fähigkeiten und eine Affinität für Zahlen
- Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf

- IT-Affinität insbesondere sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen
- Führerschein der Klasse B
- Deutsch, Französisch und Englisch in Wort und Schrift, Luxemburgisch von Vorteil
- Kenntnisse des luxemburgischen Marktes sind von Vorteil

Was wir Ihnen bieten:

- Eine lebendige, teamorientierte Arbeitskultur und ein Unternehmen, das die Werte Sicherheit, Respekt, Exzellenz, Mut und One Team lebt
- Wettbewerbsfähige Vergütung inkl. weiterer interessanter Vorteile
- Möglichkeit zum Homeworking sowie Gleitarbeitszeit
- Gratis Parkmöglichkeiten

Wir bieten Ihnen eine interessante, zukunftsorientierte und abwechslungsreiche Tätigkeit an einem modernen Arbeitsplatz, eine offene Unternehmensstruktur mit kurzen Kommunikationswegen, sowie ein spannendes Umfeld mit viel Raum für Ideen, Selbstverantwortung und Aufstiegsmöglichkeiten.

Wenn Ihnen diese Gelegenheit gefällt, würden wir gerne von Ihnen hören.