

Account Manager OEM (m/w/d)



Sie begeistern sich für technische Lösungen und bringen gleichzeitig ein gutes Gespür für Kunden und Märkte mit?

Dann gestalten Sie mit uns die Zukunft bei HEWI!

Als **Account Manager OEM (m/w/d)** übernehmen Sie eine Schlüsselrolle im Ausbau strategischer Partnerschaften und sind die zentrale Ansprechperson für unsere wichtigsten Kunden im OEM-Umfeld.

Jetzt bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- **Vertriebssteuerung**
Sie **betreuen bestehende Kundenbeziehungen und unterstützen die aktive Gewinnung neuer OEM-Kunden** mit einem klaren **Fokus auf nachhaltige Partnerschaften**. Dabei analysieren Sie im Team individuelle Anforderungen, entwickeln Lösungen und begleiten den gesamten Vertriebsprozess - **von der Angebotserstellung über die technische Beratung bis hin zur Verhandlungsführung und dem erfolgreichen Projektabschluss**.
- **Technische & kaufmännische Projektbegleitung**
Sie **betreuen Ihre Projekte von der ersten Anfrage bis zur Serienreife**. In enger Zusammenarbeit mit unseren Fachabteilungen entwickeln Sie strukturierte Projektpläne, bewerten die technische und kaufmännische Machbarkeit und sorgen für eine **zielgerichtete Umsetzung aller Kundenanforderungen**. Dabei bringen Sie Ihr technisches Verständnis und Ihre Kommunikationsstärke gleichermaßen ein.
- **Projektmanagement & Umsetzung**
Als zentrale Ansprechperson für Ihre Projekte koordinieren Sie den Verlauf und tragen die **Verantwortung für Termine, Kosten und Qualität**. Sie stellen eine **reibungslose Abwicklung sicher**, überwachen den Fortschritt und sorgen für eine **transparente Kommunikation** mit Kunden und internen Teams im gesamten Prozess.

- **Kundenbindung & Netzwerkaufbau**

Sie gestalten **langfristige Kundenbeziehungen** aktiv weiter und erkennen **neue Marktpotenziale** frühzeitig. Durch den **Aufbau und die Pflege eines Netzwerks** im OEM-Umfeld stärken Sie unsere Marktposition und **leisten einen direkten Beitrag** zur strategischen Weiterentwicklung unseres Vertriebs in der Kunststofftechnik.

Ihr Profil

- **Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung** mit entsprechender **Weiterbildung** (z. B. Techniker, Meister, Betriebswirt (m/w/d) oder ein **abgeschlossenes Studium** im Bereich **Wirtschaftsingenieurwesen** oder vergleichbare Qualifikation
- **Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb** – idealerweise mit einem **bestehenden Netzwerk im OEM-Umfeld** sowie einem fundierten **Verständnis der dortigen Entscheidungsprozesse**
- Erfahrung in der **Betreuung von Kundenprojekten** und im **Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen**
- **Fundierte Kenntnisse** in der **Preisgestaltung, im Angebotsmanagement** sowie in **Konditions- und Vertragsverhandlungen**
- **Sicherer Umgang** mit **MS-Office** und **ERP-Systemen**
- **Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse** in Wort und Schrift
- **Ausgeprägte Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten**, hohes **Verhandlungsgeschick** und ein starkes **Verantwortungsbewusstsein**

Das erwartet Sie bei HEWI

- **Intensive Einarbeitung:** Wir bieten ein strukturiertes Onboarding-Programm mit intensivem Kennenlernen aller relevanten Abteilungen und Ansprechpartner.
- **Attraktives Vergütungsmodell:** Profitieren Sie von einer attraktiven tariflichen Vergütung sowie exklusiven Mitarbeiterrabatten.
- **Gesundheit und Wohlbefinden:** Ihre Gesundheit liegt uns am Herzen. Daher erhalten Sie Zugang zu einem umfangreichen Angebot an gesundheitsfördernden Leistungen.
- **Weiterbildung & Entwicklung:** Mit maßgeschneiderten Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten fördern wir Ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung.
- **Zukunftssicherer Arbeitsplatz:** Als innovatives Markenunternehmen mit modernen Arbeitsprozessen sind wir ein verlässlicher Partner für Ihre langfristige Karriere.

Jetzt bewerben

 WhatsApp

Kontakt zu HEWI

Michele Klimek

Prof.-Bier-Straße 1-5
34454 Bad Arolsen

Tel.: +49 (0)5691 82-455
Fax.: +49 (0)5691 82-250
E-Mail: mklimek@hewi.de

