

Assistenz mit Schwerpunkt Vertriebsmanagement (m/w/d) - Vertriebsinnendienst



HEWI steht für innovative Architekturlösungen in den Bereichen Sanitär, Barrierefreiheit und Baubeschlag. Wir entwickeln Markenprodukte von hoher Qualität, die Menschen Unterstützung im Alltag bieten. Gleichzeitig sind wir dank unserer 95-jährigen Expertise in der Kunststoff- und Spritzgusstechnik gefragter Partner der Automobil- und Möbelindustrie. Unsere Auftraggeber profitieren von einer professionellen Spritzguss- und Montagefertigung sowie maßgeschneiderten Lösungen. Denn Qualität begeistert uns - als Produzent wie als Arbeitgeber. Deswegen suchen wir Menschen, die diese Begeisterung teilen und mit ihren Fähigkeiten, Talenten und ihrer Persönlichkeit die besondere Atmosphäre der HEWI Arbeitswelt mitprägen möchten.

Werden Sie Teil unseres Teams!

Jetzt Bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- **Vertriebsmanagement und Analyse:** Sie unterstützen den Vorgesetzten in allen administrativen und strategischen Vertriebsthemen und tragen so aktiv zur effizienten Gestaltung der Vertriebsprozesse bei. Sie führen detaillierte Vertriebsanalysen durch und stellen die wichtigen Daten zur Verfügung.
- **Daten- und Vertragsmanagement:** Sie sind verantwortlich für die Bearbeitung, Korrektur und Überwachung von Verträgen und Vereinbarungen, um sicherzustellen, dass alle vertraglichen Verpflichtungen erfüllt werden.
- **Statistik und Reporting:** Sie pflegen und werten die Verbandsstatistiken aus und leisten bei Bedarf Unterstützung bei der Bonusabrechnung. Zudem kümmern Sie sich um die Pflege und Auswertung der Konditionen sowie der Produktgruppen in SAP und erstellen Sonder-Netto-Preislisten, um maßgeschneiderte Angebote für unsere Kunden zu erstellen.
- **System- und Prozessbetreuung:** Sie betreuen die Systeme SAP und EDI, übernehmen die Rolle des SAP-Key-Users und stellen sicher, dass die Systemprozesse reibungslos laufen.

Ihr Profil

- Ihre **analytische Denkweise** hilft Ihnen, Herausforderungen zu meistern und Sie fühlen sich sicher im Umgang mit **SAP, CRM und BI-Systemen**.
- Mit Ihrer **klaren Struktur** und Ihrem **Auge fürs Detail** stellen Sie sicher, dass alles reibungslos läuft. Verantwortung zu übernehmen und selbstständig Lösungen zu finden, ist für Sie selbstverständlich.
- Wenn es für Sie genauso wichtig ist, als **Teil eines Teams** zu wachsen und gemeinsam Erfolge zu feiern, dann sind Sie bei uns genau richtig.
- Sie haben eine **kaufmännische Ausbildung** erfolgreich abgeschlossen oder bringen eine ähnliche Qualifikation mit.
- Erste **Berufserfahrung im Vertrieb** ist wünschenswert, aber vor allem freuen wir uns auf Ihre **Begeisterung und Lernbereitschaft**.

Das erwartet Sie bei HEWI

- **Intensive Einarbeitung:** Wir bieten Ihnen eine strukturierte und gründliche Einführung in Ihr vielseitiges und verantwortungsvolles Aufgabengebiet.
- **Attraktives Vergütungsmodell:** Profitieren Sie von einer 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 Weiterbildung.
- **Zukunftssicherer Arbeitsplatz:** Als innovatives Markenunternehmen mit modernen Arbeitsprozessen sind wir ein verlässlicher Partner für Ihre langfristige Karriere.

Jetzt Bewerben

 WhatsApp

Kontakt zu HEWI

Caroline Obermeier

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

Tel.: +49 (0)5691 82-178
Fax.: +49 (0)5691 82-250
E-Mail: cobermeier@hewi.de

