

# Technischer Vertriebsmitarbeiter Innendienst (m/w/d)

OEM-Vertrieb



## Sie möchten Kundenprojekte nicht nur verwalten, sondern aktiv gestalten?

Dann ist diese Position genau das Richtige für Sie! Als **Technischer Vertriebsmitarbeiter im Innendienst OEM (m/w/d)** verbinden Sie **technisches Verständnis mit kaufmännischem Geschick** und begleiten unsere Kunden von der **ersten Anfrage bis zur Serienreife**. Dabei agieren Sie als **zentrale Schnittstelle zwischen Kunden und internen Abteilungen** – mit viel Raum für Eigeninitiative und Verantwortung.

## HEWI Kunststofftechnik

Jetzt bewerben

## Ihre Aufgabenbereiche

### Angebots- und Auftragsmanagement

- Von der Anfrage bis zum Auftrag behalten Sie den Überblick und sorgen für einen reibungslosen Ablauf.
- Angebote werden von Ihnen erstellt, nachverfolgt und professionell abgewickelt.
- Kundenanforderungen prüfen Sie sorgfältig und stimmen diese mit den Fachabteilungen ab.
- Auch bei Preisgestaltung, Kalkulation und Vertragskonditionen bringen Sie Ihr Know-how ein.

### Technische und kaufmännische Projektbetreuung

- Kundenprojekte begleiten Sie vom Erstkontakt bis zur Serienreife – überwiegend aus dem Innendienst.
- Strukturierte Projektpläne entwickeln Sie mit Blick auf technische und wirtschaftliche Machbarkeit.
- In enger Abstimmung mit internen Abteilungen stellen Sie eine reibungslose Umsetzung sicher.

## Koordination und interne Schnittstellen

- Als zentrale Ansprechperson im Innendienst halten Sie alle Fäden in der Hand.
- Termine, Kosten und Qualitätsziele haben Sie zuverlässig im Blick.
- Projektfortschritte werden von Ihnen dokumentiert und transparent kommuniziert.
- So schaffen Sie die Verbindung zwischen Kunden und internen Teams.

## Kundenpflege und Neukundenakquise

- Bestehende Kundenbeziehungen entwickeln Sie kontinuierlich weiter.
- Auch neue OEM-Kunden gewinnen Sie durch gezielte Markt- und Wettbewerbsanalysen.
- Potenzielle Kontakte sprechen Sie aktiv an und bauen ein nachhaltiges Netzwerk auf.
- Mit Ihrem Einsatz stärken Sie unsere Marktposition langfristig.

## Ihr Profil

- **Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung** mit entsprechender **Weiterbildung** (z. B. Techniker, Meister, Betriebswirt (m/w/d) oder **vergleichbare Qualifikation**
- **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**
- **Gute Englischkenntnisse** in Wort und Schrift
- **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

