



Jetzt bewerben unter
bewerbung@montaplast.com

Sales Administrative (m/w/d)

Deine Aufgaben – das bewegst du bei uns

- **Projekt- und Kostencontrolling:** Erstellung und Pflege von Kostenlebensläufen sowie projektbezogenes Controlling in enger Abstimmung mit den verantwortlichen Projektleitern
- **Budgetplanung:** Anlage, Pflege und laufende Aktualisierung von Umsatzplanungen in Abstimmung mit dem Key Account Management und den Kunden
- **Ersatzteilgeschäft steuern:** Abstimmung mit Kunden zu Preisgestaltung und Rahmenverträgen
- **Vorserienmanagement:** Erfassung und Bearbeitung von Vorserienbedarfen sowie Abstimmung mit Kunden
- **Kundenportale betreuen:** Pflege und operative Bearbeitung webbasierter Kundenportale
- **Angebotsunterstützung:** Aktive Unterstützung des Key Account Managements bei der Angebotsbearbeitung inklusive Mitwirkung im Änderungsmanagement
- **Vertriebscontrolling im Blick:** Du unterstützt aktiv bei der kaufmännischen Steuerung und wirkst bei der Klärung von Rechnungs differenzen eng mit der Buchhaltung zusammen

Dein Profil – das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Erste bis mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst, Sales Support, Order Management oder einer vergleichbaren administrativen Schnittstellenfunktion im industriellen Umfeld
- Erfahrung im Umgang mit Kunden, idealerweise im internationalen B2B-Geschäft (z. B. Automotive oder Zulieferindustrie)
- Sicherer Umgang mit MS Office und ERP-Systemen sowie idealerweise SAP
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift für die tägliche Abstimmung im internationalen Umfeld

Warum du zu uns kommen solltest

Bei uns übernimmst du eine zentrale Rolle an der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Controlling, Projektmanagement und Kunde. Du sorgst dafür, dass Zahlen, Prozesse und Kundenanforderungen zusammenfinden – und schaffst damit die Basis für wirtschaftliche Entscheidungen.

- **Verantwortung mit Wirkung:** Du bist wichtiger Taktgeber (m/w/d) für Transparenz und kaufmännische Steuerung im Vertrieb
- **Abwechslungsreiche Schnittstellenarbeit:** Kein Tag ist wie der andere – du arbeitest eng mit Kunden, KAM, Projektleitung und Buchhaltung zusammen
- **Gestaltungsspielraum:** Du bringst dich aktiv in Prozesse, Portale und Controlling-Strukturen ein und entwickelst diese weiter
- **Starkes Umfeld:** Ein kollegiales Team, kurze Wege und direkte Kommunikation sorgen für effizientes Arbeiten
- **Internationale Perspektive:** Du agierst im globalen Kundenumfeld
- **Attraktive Rahmenbedingungen:** Vergütung nach Tarifvertrag, eine 37,5-Stunden-Woche sowie 30 Tage Urlaub sorgen für Sicherheit und Planbarkeit