

Unser Kunde:

Unser Kunde arbeitet als globaler Partner auf dem Gebiet der Luftfahrtindustrie. Das traditionsreiche Unternehmen beschäftigt etwa 17.000 Mitarbeiter an weltweit mehr als 60 Standorten. Um den technologischen Fortschritt zu sichern sind Menschen, die mit beiden Beinen fest auf dem Boden stehen und gleichzeitig Ihr Potential frei entfalten wollen, herzlich Willkommen. Der Kunde setzt sich besonders für den Erhalt einer vielfältigen Arbeitskultur ein, in der Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund zum Wachstum und zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Sales Manager (m/w/d) Sales & Order Administration

(7612)

📍 Standort: Frankfurt am Main 📄 Anstellungsart(en): Schicht

Ihre Aufgaben:

- Kundenbetreuung (international): Telefonisch & schriftlich, professionelle Kommunikation und Follow-up
- Sales & Order Management: Überwachung der Auftragsbearbeitung und termingerechten Auslieferung
- Auftragsabwicklung von Standardseriengeräten und Serienneuanläufen (End-to-End)
- Standardisierte Angebotserstellung und Stammdatenpflege
- Erfassung & sachliche Prüfung von Kundenaufträgen (z. B. Liefer-/Zahlungsbedingungen, Materialverfügbarkeit)
- Bedarfsplanung von Endgeräten basierend auf Kundenaufträgen und Forecasts
- Lieferscheinerstellung sowie Rechnungsstellung inkl. Lieferperformance-Tracking
- Mitarbeit an Prozess-/Systemoptimierungen und Weiterentwicklung bestehender Abläufe
- Schnittstelle zu Einkauf, Produktion, Logistik, Finance – Eskalations- & Beschwerdemanagement

Ihr Profil:

- **Exzellente Kundenkommunikation** (schriftlich/mündlich) und **souveränes Eskalations-/Beschwerdemanagement**
- **End-to-End-Auftragsmanagement**: Angebotserstellung, **Stammdatenpflege**, **sachliche Auftragsprüfung** (Liefer-/Zahlungsbedingungen, Materialverfügbarkeit), **Lieferschein & Rechnung** inkl. **Lieferperformance-Tracking**
- **Bedarfsplanung** auf Basis von **Kundenaufträgen** und **Forecasts**; **analytisches, strategisches & bereichsübergreifendes Denken**
- **Organisationstalent** mit **gewissenhafter, strukturierter, eigenverantwortlicher & zuverlässiger Arbeitsweise**
- **Hohe Eigenmotivation**, **Durchsetzungsvermögen** und **proaktives Stakeholder-Management**
- **Teamfähigkeit** und starke **Schnittstellenkompetenz** zu Sales, Logistik, Produktion, Einkauf & Finance
- **Dokumentationssicherheit** über die gesamte **Order-to-Cash-Prozesskette**
- Nice to have: Routine mit **ERP/CRM** (z. B. SAP/Oracle/MS Dynamics, Salesforce) sowie Grundkenntnisse **Export/Incoterms**

Über die HIT Personaldienstleistungen:

HIT bietet Ihnen seit über 30 Jahren bundesweite Kontakte zu interessanten, renommierten Unternehmen. Bei unseren Vermittlungen berücksichtigen wir Ihre individuellen Wünsche sowie Ihr persönliches Bewerberprofil. Über uns finden Sie einen Einstieg zu Ihrem Traumjob.

Werden Sie ein Teil unseres Teams und starten Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt mit uns durch.

Ihr Ansprechpartner:

Klaudia Kostrzewa

[WhatsApp: +49 1516 1336789](#)

E-Mail: bewerbung.stade@hit-personal.de

HIT Personaldienstleistungen GmbH

Große Schmiedestr. 14

21682 Stade

Abteilung(en): Facharbeiter

[Impressum](#)