

Projektmanager*in Kunststofftechnik (m/w/d)



ÜBER UNS

Seit 2001 entwickeln und fertigen wir als mittelständisches Unternehmen elektromechanische Baugruppen, kundenspezifische Komponenten und hochwertige HMI-Lösungen für Branchen wie Automotive, Medizintechnik und Industrieautomation. Durch die enge Zusammenarbeit mit internationalen Partnern sichern wir höchste Qualität und technische Innovationskraft.

An unserem Standort in Willich arbeitet ein interdisziplinäres Team aus Ingenieuren und Spezialisten zusammen – geprägt von offener Kommunikation, kurzen Entscheidungswegen und viel Raum für eigene Ideen.

WARUM WIR SIE JETZT BRAUCHEN

Als Projektmanager*in im technischen Vertrieb mit Schwerpunkt Kunststofftechnik betreuen Sie kundenspezifische Projekte an der Schnittstelle von Technik und Vertrieb. Sie begleiten individuelle Lösungen von der Idee bis zur Serie und sind zentrale Ansprechperson für Kunden, interne Teams und Partner.

Mit technischem Verständnis, Projektverantwortung und Blick für wirtschaftliche Zusammenhänge leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung unserer Kunststofflösungen.

IHRE AUFGABEN

- Eigenverantwortliche Projektleitung von Kundenaufträgen im Bereich kundenspezifischer Eingabekomponenten mit Schwerpunkt Kunststofftechnik – von der Anfrage bis zur Serienreife
- Technische Beratung unserer Kunden zu Kunststoffmaterialien, Fertigungsverfahren sowie zur Identifikation von technischen und wirtschaftlichen Optimierungspotenzialen
- Koordination und Abstimmung zwischen Kunden, internen Fachabteilungen und externen Entwicklungs- und Fertigungspartnern
- Erstellung und Pflege von Angeboten, Projekt- und Terminplänen sowie Überwachung von Kosten, Terminen und Projektrisiken
- Durchführung von technischen Präsentationen und Workshops beim Kunden
- Aktive Mitwirkung bei der Entwicklung und dem Ausbau neuer Geschäftsfelder im Bereich Kunststofftechnik

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Kunststofftechnik, Maschinenbau oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Alternativ: abgeschlossene Techniker-Ausbildung mit Schwerpunkt Kunststofftechnik
- Fundiertes technisches Verständnis und Interesse an komplexen, kundenspezifischen Lösungen
- Erste praktische Erfahrung im technischen Vertrieb oder in einer vertriebsnahen technischen Rolle von Vorteil
- Sicheres, verhandlungsgeschicktes Auftreten sowie Freude am direkten Kundenkontakt
- Hohe Eigenverantwortung sowie eine strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse für die professionelle Kommunikation mit Kunden und Lieferanten

WIR BIETEN IHNEN

Sichere Perspektive:

Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem technisch anspruchsvollen Umfeld.

Weiterentwicklung:

Individuelle Entwicklungswege und Weiterbildungen, die Ihre fachlichen und persönlichen Stärken gezielt fördern.

Gesundheit & Wohlbefinden:

Mitgliedschaft im Fitnessstudio Halle22 sowie weitere Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung

Attraktive Zusatzleistungen:

Bonuscard, Corporate Benefits und eine umfangreiche betriebliche Altersvorsorge inkl. zusätzlicher Krankenversicherung (BKV).

Teamkultur:

Regelmäßige Team-Events sowie ein Arbeitsumfeld, in dem Wertschätzung und offene Zusammenarbeit gelebt werden.

Komfort am Arbeitsplatz:

Kostenlose Getränke & Snacks, flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub sowie ein kostenfreier Mitarbeiterparkplatz direkt am Standort.

Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Gehaltswunsch und frühestem Eintrittstermin schicken Sie bitte an:

personal@nh-technology.de

Ansprechpartnerin: Frau Elena Romila