

SIEVERT SUCHT

FÜR UNSEREN STANDORT IN OSNABRÜCK

EINEN SALES PERFORMANCE MANAGER (D/M/W) IM BEREICH COMMERCIAL EXCELLENCE

DAS SIND WIR

Wir sind ein internationaler Anbieter für nachhaltige System-Baustoffe in Premiumqualität und intelligent vernetzter Logistik aus einer Hand. Als mittelständisches Familienunternehmen mit über 1.600 Mitarbeitenden gestalten wir mit Produkten aus unseren Fertigungsstandorten weltweit die Zukunft des Bauens und der Logistik, indem wir dauerhafte Verbindungen schaffen. Unsere Mission: Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit vereinen, um eine zukunftssichere Bauindustrie und Logistik zu gestalten. Wir suchen engagierte Mitarbeitende, die uns auf diesem Weg begleiten.

DEINE AUFGABEN

- Der Aufbau und die Weiterentwicklung eines strukturierten Vertriebsreportings inkl. Analyse zentraler KPIs (z.B. Umsatz, Marge, Pricing, Aktivitäten) sowie Moderation regelmäßiger Reporting-Termine liegt in deiner Verantwortung
- Du unterstützt den Aufbau von Commercial Excellence und wirkst aktiv an der Standardisierung von Prozessen und Kennzahlen mit
- Dazu gehört die Ableitung datenbasierter Handlungsempfehlungen für Vertrieb und Management sowie Unterstützung beim Aufbau transparenter Steuerungsstrukturen
- Du betreust und entwickelst unser CRM-System kontinuierlich weiter und stellst eine hohe Datenqualität sowie eine aktive Nutzung sicher
- Du unterstützt den Vertrieb im täglichen Umgang mit dem System, wirkst an neuen Funktionen mit und identifiziert Optimierungspotenziale in CRM und Vertriebssteuerung
- Du analysierst bestehende Vertriebsprozesse, identifiziert Effizienz- und Steuerungspotenziale und leitest gezielte Verbesserungsmaßnahmen ab

DEIN PROFIL

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbar
- Du bringst erste relevante Berufserfahrung (zwei - vier Jahre), idealerweise im Beratungsumfeld in den Bereichen Sales, Commercial, Controlling oder Business Analytics mit
- Sehr gutes analytisches Verständnis und sicherer Umgang mit Zahlen sowie eigenständige und lösungsorientierte Arbeitsweise bei der Aufarbeitung komplexer Sachverhalte
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen sowie sehr gute Excel-Kenntnisse, idealerweise erste Erfahrungen mit BI-Tools
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie konversationssicheres Englisch runden Dein Profil ab

WAS WIR DIR BIETEN

Dich erwartet eine neu geschaffene Rolle mit großem Gestaltungsspielraum und hoher Sichtbarkeit innerhalb der Organisation. In enger Zusammenarbeit mit der Leitung Commercial Excellence hast du die Möglichkeit, Strukturen und Prozesse aktiv mitzugestalten. Dabei bewegst du dich in einem dynamischen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und arbeitest an einer spannenden Schnittstelle zwischen Vertrieb, Daten, Prozessen und Strategie. Als modernes Unternehmen bieten wir Dir mehr als ein faires und wettbewerbsfähiges Vergütungspaket. Bei uns kannst Du Mitarbeiter-Benefits wie flexible Arbeitszeiten, Mitarbeiterrabatte, Hansefit sowie Fahrradleasing nutzen.

STARTE BERUFLICH DURCH. MIT UNS.

Werde Teil von Sievert und trage dazu bei, die Zukunft unseres Unternehmens nachhaltig zu gestalten. Send uns dazu Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail (recruiting@sievert.de) oder nutze unser Online-Bewerbungsformular.

Wir freuen uns auf Dich!