

We need you.



Als Teil unseres Sales Controlling Teams steuerst und optimierst du unsere Vertriebsperformance, indem du zentrale KPIs definierst, analysierst und kontinuierlich weiterentwickelst. Mit aussagekräftigen Reportings und fundierten Analysen schaffst du Transparenz und legst die Grundlage für datenbasierte Entscheidungen. In enger Zusammenarbeit mit Sales, Business Operations, Analytics und der Geschäftsführung verwandelst du Zahlen in konkrete Handlungsempfehlungen und agierst als Sparringspartner:in auf strategischer Ebene.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 55.000 € und 70.000 €.

Deine Aufgaben

- **Du machst Vertriebsleistung sichtbar:** Du definierst, analysierst und entwickelst zentrale Sales-KPIs kontinuierlich weiter.
- **Du bringst Zahlen auf den Punkt:** Du erstellst aussagekräftige Regel-Reportings und Präsentationen und führst Ad-hoc-Analysen durch, wenn schnelle Antworten gefragt sind.
- **Du schaffst Entscheidungsgrundlagen:** Gemeinsam mit dem Leadership-Team interpretierst du Kennzahlen, erkennst Potenziale und leitest konkrete Handlungsempfehlungen ab.
- **Du berätst auf Augenhöhe:** In enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung übersetzt du Vertriebsdaten in relevante Maßnahmen und kommunizierst deine Erkenntnisse sicher auf unterschiedlichen Managementebenen.
- **Du vernetzt Teams und Perspektiven:** Als Schnittstelle zwischen Business Operations, Analytics und Sales sorgst du dafür, dass Informationen zusammenlaufen und aus Daten wirksame Entscheidungen entstehen.

- **Du setzt KI-Tools gezielt ein**, um Analysen und Reportings effizienter zu erstellen, wiederkehrende Prozesse zu optimieren und neue Perspektiven für unser Sales Controlling zu entwickeln.

Das bringst du mit

- Deine Basis bildet ein abgeschlossenes wirtschafts- oder zahlenbezogenes Studium.
- Du verfügst über mindestens 3-5 Jahren relevante Berufserfahrung, idealerweise im Controlling, Sales Controlling oder in der Vertriebssteuerung.
- Du kennst die Abläufe einer Vertriebsorganisation und bringst ein gutes Verständnis für salesbezogene Prozesse und Zusammenhänge mit.
- Du arbeitest sicher mit Excel und PowerPoint. Außerdem hast du Freude daran, Daten aus komplexen CRM-Systemen wie Salesforce zu analysieren und für unterschiedliche Zielgruppen aufzubereiten.
- Du gehst sicher und verantwortungsvoll mit KI-Tools um und nutzt sie gezielt, um Analysen, Reportings und Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten.
- Du überzeugst durch ausgeprägte Kommunikations- und Analysefähigkeiten, arbeitest gerne teamübergreifend und kannst deine Perspektiven souverän vertreten.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch.

Deine Benefits

- Bürohunde
- Bis zu 12 Wochen Workation
- 6 Wochen Urlaub
- Mobile devices auch zum privaten Gebrauch
- Sommer- und Weihnachtsparty
- Drinks, Food & Goodies
- Flexibles Home-Office
- Restauranttickets und Mitarbeiterrabatte
- Marktkonformes und transparentes Gehalt
- Board Q&A

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.
Jana
Jana Roth
Recruiting Manager

Apply

