

Sales Operations | Vertriebssteuerung | Marktanalyse | CRM |
Business Intelligence

DIE ROLLE

Diese Position richtet sich an Menschen, die Vertrieb nicht nur begleiten, sondern steuern wollen.
Dein Ziel: den Vertrieb smarter, strukturierter und erfolgreicher machen.

Du bist die Person, die Potenziale erkennt, Märkte sortiert, versteckte Umsatzchancen hebt und den Außendienst gezielt nach vorne bringt. Kein Außendienst, kein klassisches Controlling – sondern echte Sales-Unterstützung mit Impact.

Du arbeitest für ein international etabliertes Industrieunternehmen mit technologisch führenden, erklärungsbedürftigen Produkten und extrem hoher Marktdurchdringung.

Der Markt ist da. Die Daten sind da.

Was fehlt, bist du: jemand, der Muster erkennt, Potenziale priorisiert und aus Informationen konkrete Umsatzhebel macht.

Die Rolle ist neu geschaffen und bewusst breit gedacht – operativ, analytisch, mit Entwicklungsperspektive.

DEIN IMPACT

Du bist der Lead- und Wachstumstreiber des Vertriebs.

An der Schnittstelle von Lead Generation, Marktanalyse und Sales identifizierst du relevante Zielkunden, erkennst ungenutzte Potenziale und sorgst dafür, dass aus Marktinformationen qualifizierte Leads und konkrete Vertriebschancen entstehen.

Du strukturierst Märkte, priorisierst Leads und steuerst den Fokus des Vertriebs datenbasiert – damit der Außendienst zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden ist.

Du denkst nicht in Aktivitäten, sondern in Pipeline, Conversion und Wachstum.

DEINE AUFGABEN

- Vertriebssteuerung auf Basis von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsdaten
- Identifikation von Neukundenpotenzialen, Reaktivierungschancen und White Spots
- Vorbereitung, Priorisierung und Nachverfolgung von Außendienstterminen
- Erstellung von Sales-Reports, Forecasts, Monats- und Umsatzanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Team Lead und Geschäftsführung
- Aktive Weiterentwicklung des CRM-Systems (Datenqualität, Struktur, Auswertungen)
- Ableitung klarer Handlungsempfehlungen für Vertrieb und Management
- Mitarbeit bei Messen, Marktanalysen und der Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Perspektivisch: Teilnahme an Kundenterminen und Verantwortung für eigene Themencluster

DEIN PROFIL

- Abgeschlossenes Studium im wirtschaftlichen, technischen oder analytischen Umfeld
 - (auch kurz vor Abschluss möglich)
 - 1-3 Jahre relevante Berufserfahrung in Sales Support, Sales Operations, Vertriebssteuerung, Business Development oder vergleichbaren Rollen
 - Sehr hohe CRM-Affinität, sicher im Umgang mit Excel, Interesse an BI-Tools (z. B. PowerBI)
 - Stark in Analyse, Struktur und Priorisierung
 - Kommunikationsstark, verbindlich, durchsetzungsfähig
 - Motivation, Verantwortung zu übernehmen und aktiv mitzugestalten
 - Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse
-

WARUM DIESE POSITION ATTRAKTIV IST

- Neu geschaffene Schlüsselrolle im Vertrieb
 - Hoher Gestaltungsspielraum und Sichtbarkeit im Unternehmen
 - Direkter Austausch mit Geschäftsführung und Sales Leadership
 - Marktführende Produkte mit starkem USP und internationaler Relevanz
 - Moderne Vertriebsansätze, datengetriebene Entscheidungen, KI-affine Denkweise
 - Klare Perspektive zur fachlichen und inhaltlichen Weiterentwicklung
-

RAHMENBEDINGUNGEN

- Standort: **Raum Wuppertal**
- Vergütung: bis 70.000 €
- Variable Vergütung orientiert sich an Umsatz- und Neukundenerfolg
- Vollzeit, Präsenzrolle
- Kein Firmenwagen