

Sind Sie bereit, Teil eines visionären Unternehmens zu werden, das die Lotterieberanche revolutioniert? Unser Mandant ist ein dynamisches und international agierendes Unternehmen, das seit den 70er Jahren an der Spitze der Innovation steht. Mit einem klaren Fokus auf sichere und zielgerichtete Spielunterhaltungserlebnisse bietet es von hochmodernen Backend-Systemen bis hin zu bahnbrechenden Einzelhandels- und Digitallösungen alles, was das Herz begehrt. Hier treffen unermüdliche Innovationskraft und legendäre Leistung auf unerschütterliche Sicherheit.

Zur Verstärkung seines Teams suchen wir einen engagierten

Sales Controller (w/m/d)

der mit Leidenschaft und Expertise dazu beiträgt, die Vertriebsstrategien weiterzuentwickeln und die Marktposition unseres Mandanten nachhaltig auszubauen. Wenn Sie eine Herausforderung suchen und in einem inspirierenden Umfeld arbeiten möchten, dann sind Sie hier genau richtig!

Sales Controlling im Rahmen des Account Managements in Bielefeld, Aufgaben & Verantwortungen:

- Umsatz- und Margenanalysen: Überwachung und Analyse von Verkaufszahlen zur Unterstützung strategischer Entscheidungen.
- Sales-Forecasting: Erstellung von Verkaufsprognosen in enger Zusammenarbeit mit dem Head of Sales.
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten
- Budgetierung Entwicklung und Überwachung des Vertriebsbudgets sowie Analyse von Abweichungen.
- Reporting: Erstellung von Sales-Reports und KPIs zur transparenten Entscheidungsfindung.
- Kostenkontrolle: Identifikation von Einsparpotenzialen zur Maximierung der Effizienz.
- Preis- und Profitabilitätsanalysen: Prüfung von Preisstrukturen und Erarbeitung von Optimierungsvorschlägen.
- Marktanalyse: Analyse von Kunden- und Markttrends zur Identifikation von Chancen und Risiken.
- Sparring-Partner: Enge Zusammenarbeit mit dem Management zur Ableitung strategischer Handlungsempfehlungen.
- Projektmitarbeit: Unterstützung bei der Digitalisierung und Optimierung von Controlling-Prozessen.
- Mitarbeit bei Ausschreibungen
- Erstellung von Kalkulationen und Angeboten
- Kontinuierliche Kommunikation mit unseren Kunden
- Mitarbeit im Account Team, das gemeinsam den deutschen und niederländischen Markt betreut.

Ihr Profil:

- Schwerpunkt im Bereich BWL, Finanzen oder Controlling (Studium oder vergleichbare Ausbildung)
- Erfahrung im Controlling: Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im Sales- oder Vertriebscontrolling
- Analytische Fähigkeiten: Starkes Zahlenverständnis und die Fähigkeit, komplexe Daten zu interpretieren
- Excel-Kenntnisse: Sehr gute Kenntnisse in Excel, idealerweise auch in Datenbank- und Analysetools
- Kommunikationsfähigkeit: Fähigkeit, Ergebnisse klar und verständlich darzustellen und an verschiedene Stakeholder zu kommunizieren.
- Eigeninitiative und Genauigkeit: Selbstständige Arbeitsweise, Genauigkeit und hoher Qualitätsanspruch.
- Langjährige Erfahrung im Kundenumgang mit mittelgroßen Unternehmen (100-300 MA)
- Sicherer Umgang mit gängigen Softwaretools.
- Selbständiges Arbeiten und Spaß an Teamarbeit, ausgeprägtes Interesse, Kundenbedürfnisse und Trends zu entdecken, erzeugen und zu erfüllen, sehr gute Kommunikations- und Präsentationsstärke, Begeisterung für anspruchsvolle technische Lösungen
- Ausgezeichnete Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch, Bereitschaft für Geschäftsreisen (ca. 35% der Arbeitszeit)

Bei Interesse senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung per Mail zu, Referenz DD ACS SG.

IMS International Management Services SAS
Anne-Catherine Schwamborn

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 6 34 66 06 84/ Deutschland (+49)152 53 74 02 43
acs@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.