

Sales Performance Manager (m/w/d)

Anforderung:

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine gleichwertige Berufsausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in der Vertriebssteuerung von internationalen Teams im Geschäftskundenbereich
- Analytisch-konzeptionelle Arbeitsweise, verbunden mit Kunden- und serviceorientierten Handeln
- Gutes Zahlenverständnis, eine schnelle Auffassungsgabe, sowie eine ausgeprägte Kommunikations- und Analysefähigkeit
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS Office, sowie Erfahrung im Umgang mit Salesforce
- Reisebereitschaft (mind. 10%)

Aufgaben:

- Unterstützung der globalen Vertriebsleitung bei der strategischen und strukturierten Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation
- Unterstützung bei der Durchführung der globalen Vertriebsplanung und Sicherstellung der Zielerreichung im Unternehmensbereich Mobilität
- Analyse und Aufbereitung aller vertriebsrelevanter Daten und Kennzahlen für die automatisierte Erstellung von Kundenentwicklungsplänen
- Koordination und Monitoring von Vertriebskampagnen zur besseren Steuerung des Vertriebs
- Salesforce-Schulungen und regelmäßige Informationsbereitstellung für den Vertrieb
- Recherche von relevanten Neuerungen und Themen im Vertrieb, speziell zum Einsatz neuer Technologien, wie beispielsweise Künstlicher Intelligenz (KI)
- Übernahme von eigenständigen Projekten und Erfassung komplexer und bereichsübergreifender Themen, wie beispielsweise Preisgestaltung und Vertriebsautomation
- Standort: Köln, Berlin, Wiesbaden oder gerne jeder TÜV Rheinland-Standort in Deutschland – Mobiles Arbeiten möglich

Ansprechpartner:

Frank Mager

Vertriebsleitung International Geschäftsbereich Mobilität

frank.mager@de.tuv.com

Telefon: +49 611 20 50 61 56

www.tuv.com

TÜV International GmbH - TÜV Rheinland Gruppe

Gustav-Stresemann-Ring 1

65189 Wiesbaden