

Senior Manager Sales Analytics (m/w/d)

Standort: Essen

Das erwartet Sie:

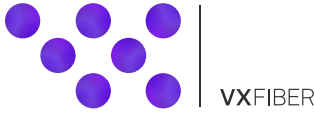
Wir bieten:

- intensive Einarbeitung und Vorbereitung auf die zukünftige Tätigkeit
- betriebliche Altersvorsorge
- teamorientiertes und junges Arbeitsumfeld
- branchenübliches und attraktives Gehaltspaket
- neueste IT Ausstattung (Laptop, Smartphone, etc.)
- persönliche Weiterbildungsmöglichkeit in einem schnell wachsenden und internationalen Unternehmen
- flexible Arbeitszeiten mit der Option zum mobilen Arbeiten

Ihre Aufgaben:

- Überwachung der Umsatz-, Gewinn- und strategischen Ziele des Unternehmens
- Pünktliche Umsetzung der Quoten- und Leistungsziele der Vertriebsorganisation
- Gründliche Umsetzung von Initiativen, die sich auf die Vertriebsorganisation auswirken
- Effiziente Zuweisung von Technologie-, Support- und Schulungsressourcen, die sich auf die Vertriebsorganisation auswirken
- Genaue und pünktliche Berichterstattung
- Verwirklichung der von der Unternehmensleitung festgelegten strategischen Ziele
- Entwerfen, implementieren und verwalten von Verkaufsprognosen, Planungs- und Budgetierungsprozessen

- Sicherstellung der angemessenen Integrierung von Planungs-, Prognose- und Budgetierungsbemühungen und Konsistenz zu anderen Planungsprozessen innerhalb der VX Fiber
- Beratung des Chief Commercial Officers bei der Umsetzung von Zielen der Vertriebsorganisation
- Zielgerechte Zuteilung von Vertriebsquoten und Sicherstellung der optimalen finanziellen Verteilung auf Vertriebskanäle und Ressourcen
- Rechtzeitige Zuteilung aller Ziele der Vertriebsorganisation
- Einrichtung und Verwaltung des unternehmensweiten Deal Boards zur Vorbereitung von EC-Entscheidungsvorlagen für neue kommunale Projekte, ISP-Partnerschaften und Großaufträge
- Zusammenarbeit mit Vertriebsmitarbeitern, um Verbesserungen der Vertriebsprozesse zu ermitteln
- Sicherstellung eines effizienten Vertriebsprozesses
- Steuerung der FTTH-Einführung des Unternehmens durch Auswahl der richtigen Gemeinden und Gebiete in richtiger Reihenfolge
- Verwaltung von Subventionsausschreibungen
- Enge Zusammenarbeit mit der regionalen Vertriebsleitung



Senior Manager Sales Analytics (m/w/d)

Standort: Essen

- Bereitstellung von Verkaufsberichten und anderen internen Informationen ggf. Entwicklung von neuen Berichtstools
- Erstellung von Schulungsplänen in den Bereichen Verkauf, Vertriebsmanagement und Vertriebsunterstützung für den Vertrieb
- Erstellung von Vergütungsprogrammen für den Vertrieb zusammen mit der Personalabteilung
- Sehr gute Computerkenntnisse mit dem Schwerpunkt auf Datenbanken für das Vertriebsmanagement und Tools für den organisatorischen Einsatz
- Hohes Maß an Genauigkeit, Qualität und Prozesskonsistenz bei den von der Vertriebsorganisation verwendeten Planungs-, Prognose- und Budgetierungsansätzen
- Erfahrung mit CRM, SF.com, Power BI oder ähnlichem

Ihr Profil

Das bringen Sie mit:

- Mindestens einen Bachelorabschluss in einer passenden Fachrichtung
- Mindestens fünf Jahre Erfahrung in den Bereichen Vertriebsabläufe, Geschäftsplanung oder Vertriebsunterstützung
- Erfahrung in der erfolgreichen Leitung analytisch strenger Unternehmensinitiativen

Über VX Fiber:

Die VX Fiber GmbH baut Glasfasernetze aus und vertreibt die Produkte zusammen mit der Schwes-tergesellschaft LilaConnect GmbH. Das Angebot zeichnet sich u.a. dadurch aus, dass sogar Privat-kunden Datenpakete von 2,5 Gbit/s Bandbreite buchen können, die andere Provider nicht im Portfolio haben. Das Unternehmen mit schwedischen Wurzeln verfügt über langjährige Erfahrung im Aufbau und Betrieb von Open-Access-Glasfasernetzen.

Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Dann melden Sie sich natürlich digital bei:

jobs@vxfiber.de

