



Möchtest Du Teil eines innovativen Teams werden und Deine Karriere entscheidend vorantreiben?

Bei der IAB Reinraum-Produkte GmbH suchen wir Dich als Mitarbeiter Vertriebscontroller Bereich Vertriebscontrolling / Verkaufsförderung (m/w/d), um den nächsten Schritt zu gehen.

Die IAB steht seit Jahrzehnten für Kundennähe, Wertschätzung, hohe Standards sowie ein ausgewogenes, umfangreiches und stets optimiertes Produktsortiment. Seit der Unternehmensgründung vor mehr als 40 Jahren sind wir mit Pioniergeist in neue Märkte vorgestoßen, haben Prozesse kontinuierlich an wechselnde Marktbedingungen angepasst und neben dem Schutz der Produkte stets auch den Schutz der Menschen im Reinraum zum Prinzip gemacht.

Heute sind IAB Produkte in vielen innovativen Wirtschaftszweigen im Einsatz: von Mikro- und Optoelektronik über E-Mobilität und Solartechnologie bis hin zur Pharma- und Halbleiterindustrie. Wir versuchen, auf Deine Bedürfnisse Rücksicht zu nehmen. Individuelle Lösungen sind möglich. Das gilt selbstverständlich auch für unsere Kunden und Lieferanten.

Clean up your career - jetzt ein wichtiger, menschlicher Motor unseres Wachstums werden!

Vertriebscontroller Vertriebscontrolling / Verkaufsförderung (m/w/d)

Denn wir suchen dich für folgende Aufgaben:

- Optimierung von Vertriebstools und -prozessen
- Auswerten und Erkennen von sich veränderndem Verkaufsverhalten unserer Kunden
- Taktiken und Strategien zur Umsatz- und Ertragssteigerung im Vertrieb entwickeln
- Sammeln und verarbeiten von Daten aus verschiedenen Abteilungen um das Unternehmenswachstum zu fördern
- Auswerten von Leistungskennzahlen
- Erstellen von Reportings, Forecasts und Dashboards

Das bringst du mit:

- Gute Excel Kenntnisse
- Kenntnisse im Vertrieb
- Teamfähigkeit
- Prozesse und Strukturen verbessern
- MS-Office Kenntnisse
- Gute Selbstorganisation
- Gute Englischkenntnisse
- Organisatorische Fähigkeiten, Kompetenz in der Analyse- und Berichterstellung und Sachverstand im Vertrieb
- Know-how im Umgang mit Software für die Datenanalyse und Tools zum Customer-Relationship-Management
- Grundkenntnisse im Bereich Marketing wünschenswert



WIR BIETEN:

- Die Möglichkeit, Teil unserer Familie zu werden, mit uns gemeinsam zu wachsen und als Schlüsselfigur Verantwortung zu übernehmen
- Überdurchschnittliche Vergütung inkl. Bonus
- Wir entscheiden und setzen schnell um. Agilität ist einer unserer Wettbewerbsvorteile
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Wir fördern kontinuierliche Lernprozesse und Entwicklungsmöglichkeiten - für Dich und das gesamte Team
- Spaß bei der gemeinsamen Arbeit
- Der Mensch steht bei uns im Vordergrund. Individuelle Fähigkeiten und Potenziale zählen und werden gefördert
- Diversität ist ein Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg
- Nachhaltigkeit, sorgfältiger Umgang mit unserer Umwelt, ethische Regeln und Menschlichkeit sind uns wichtig



INTERESSIERT?

Dann schicke uns bitte Deine aussagekräftige Bewerbung im PDF-Format (idealerweise Dein Anschreiben mit Gehaltsvorstellung, Lebenslauf, Zeugnissen) an: personal@iab-bs.de

Bei Fragen zur Position stehen wir Dir gerne zur Verfügung: personal@iab-bs.de oder telefonisch (0531) 28 484-0. Deine Ansprechpartnerin ist Andrea Welke.