



LEITUNG VERTRIEBSCONTROLLING (M/W/D)

Aussagekräftige Reports und Dashboards zu unseren Aktivitäten im Marketing und Verkauf sind ausschlaggebend, um die richtigen Entscheidungen in diesen Bereichen treffen zu können.

Für unser neues Team suchen wir eine Führungspersönlichkeit, die aktiv bei der Weiterentwicklung und Umsetzung der Absatzstrategie mitwirkt. Wir ermutigen zu kritischem Mitdenken und Hinterfragen, verbunden mit einem partnerschaftlichen Führungsstil.

DU

- ... baust das Vertriebscontrolling der Blum Gruppe auf, etablierst ein internationales Netzwerk in den Regionen und unterstützt das Team mit deiner Expertise
- ... bildest die Schnittstelle zur Verkaufs- und Marketingleitung in Vertriebscontrolling-Themen und erarbeitest gemeinsam mit ihnen die Vertriebscontrolling-Strategie und definierst die KPIs
- ... entwickelst, förderst und führst das Team aktiv, unterstützt sie in ihren Aufgaben und stehst auch in fachlichen Themen als Sparringpartner bzw. Sparringpartnerin zur Seite
- ... hast den Gesamtüberblick über die aktuelle Vertriebssituation und aller Themen rund ums Vertriebscontrolling

WIR

- ... suchen eine empathische Persönlichkeit mit Erfahrung im Controlling (bevorzugt im Vertriebscontrolling)
- ... richten uns an jemanden mit strategischer und unternehmerischer Denkweise mit Weitblick und einem sehr guten Verständnis für das Produkt- und Serviceportfolio
- ... freuen uns auf eine Person, die das Vertriebscontrolling und deren Belange bei den jeweiligen Schnittstellen vertritt – du bringst konzeptionelles und vernetztes Denken mit
- ... setzen auf Dialogfähigkeit – du überzeugst mit deiner sicheren Kommunikation in Deutsch sowie in Englisch

Julius Blum GmbH

Nadine Hirschmann
Telefon 055787052869

Gesetzlich verpflichtender Hinweis: Das tatsächliche Gehalt liegt über dem Metaller-KV und orientiert sich an der beruflichen Qualifikation und Erfahrung sowie am Vorarlberger Arbeitsmarkt.