



PERFORMANCE THAT WORKS

Sie brennen dafür, aus komplexen Daten klare Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen zu machen, und haben Freude daran, eine neue Position von Grund auf mitzugestalten. Wir suchen eine analytisch starke Persönlichkeit, die mit Neugierde, Kommunikationsfreude und einer klaren Hands-on-Mentalität unseren Vertrieb datenbasiert nach vorne bringt.

**Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen:
Sales Intelligence Manager (m/w/d)**

Ihre Mission

- Sie analysieren die vorliegenden Sales-Informationen und leiten daraus konkrete Handlungsempfehlungen für Vertriebsleitung und Management ab
- Sie bauen ein KPI-basiertes Berichtswesen auf und entwickeln unser Sales Cockpit als zentrales Steuerungsinstrument des Vertriebs kontinuierlich weiter
- Sie führen Markt- und Wettbewerbsrecherchen sowie CRM-Analysen durch und identifizieren daraus strategische Wachstumschancen und Impulse für den Vertrieb
- Sie bereiten die monatlichen Abstimmungsgespräche mit den Vertriebseinheiten sowie entscheidungsrelevante Unterlagen für die Management-Meetings inhaltlich vor und nach
- Sie planen, steuern und setzen vertriebsbezogene Projekte um und gestalten so aktiv die Weiterentwicklung des Vertriebs mit

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen – alternativ eine solide kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Erste Berufserfahrung im Vertriebscontrolling, Sales Analytics oder Business Intelligence, idealerweise im B2B-/Industrienumfeld
- Sicherer Umgang mit Analyse- und Reporting-Tools wie Excel, Power BI sowie ERP-/CRM-Systemen sowie Erfahrung in der Erstellung von KPI-Systemen und Managementberichten
- Erste Erfahrung im Umgang mit KI-gestützten Tools und Freude daran, gemeinsam neue Herangehensweisen für den Einsatz von KI im Vertrieb zu entwickeln
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen, Zahlenaffinität und eine strukturierte, selbstständige Arbeitsweise
- Hohe Eigeninitiative, Hands-on-Mentalität und Freude an der Kommunikation mit Vertriebsleitung, Management und Schnittstellen wie dem Marketing
- Grundkenntnisse im Projektmanagement sowie verhandlungssicheres Deutsch und gute Englischkenntnisse für ein internationales Kundenumfeld

Was wir Ihnen bieten

- Eine neu geschaffene Position mit viel Gestaltungsspielraum und sichtbarem Einfluss auf die Weiterentwicklung unseres Vertriebs
- Die Möglichkeit, den Vertrieb datenbasiert und technologisch auf das nächste Level zu heben und eigene Ideen von Anfang an einzubringen
- Ein mittelständisch geprägtes, international ausgerichtetes Industrieunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und direktem Zugang zum Management
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten sowie ein kollegiales Arbeitsumfeld
- Ein attraktives Vergütungspaket sowie betriebliche Sozialleistungen und eine 37,5-Stunden-Woche

Klingt nach Ihrer nächsten Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

ERFTCARBON ist einer der führenden europäischen Hersteller großformatiger Graphitelektroden für die Elektrostahlerzeugung. Unsere hochwertigen Produkte ermöglichen eine schrottbasierte Elektrostahlproduktion. Das schont Ressourcen und hilft CO₂-Emissionen zu reduzieren.

Wir sind ein in Grevenbroich (Rheinland) ansässiges und global ausgerichtetes Unternehmen mit einer mehr als 100-jährigen Firmengeschichte. Verantwortliches Denken und Handeln gegenüber unseren rund 200 Mitarbeitenden ist uns ebenso wichtig wie das Thema Umwelt und die perspektivische Ausrichtung auf ein nachhaltiges, ressourcenschonendes Wirtschaften.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung per E-Mail an:
bewerbung@erftcarbon.com

**ERFTCARBON GmbH
Aluminiumstraße 4
41515 Grevenbroich**