



Stell dein Know-how unter Beweis und werde Teil unseres Teams als:

## Vertriebsinnendienst / Sales Force Effectiveness Specialist (m/w/d)

### Das sind Ihre Aufgaben:

- » Als Sales Support Specialist im Vertriebsinnendienst arbeitest Du an der wichtigen Schnittstelle zwischen Vertrieb, Produktmanagement und externen Kunden
- » Als Teammitglied in unserem vielfältigen Bereich Commercial trägst du mit Deinen Kompetenzen und Deiner Leidenschaft maßgeblich dazu bei, unsere innovativen IVD-Produkte und Systeme nach vorn zu bringen
- » Als Sales Force Effectiveness Specialist berätst du unser Sales und Produktmanagement Team auf Augenhöhe
- » In einem cross-funktionalen Team bist du der Ansprechpartner, wenn es um das datengestützte Management unserer Kundenansprache geht. Dazu zählen hochwertige Analysen für alle analogen und digitalen Kommunikationskanäle ebenso wie umfassende Projekte im Bereich Targeting, Segmentierung oder der Neugestaltung von Außendienstgebieten
- » Wir bieten Dir eine anspruchsvolle Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung in einem engagierten und kompetenten Team. Deine Einarbeitung begleitet ein Mentor, der Dir als Coach und Ansprechpartner zur Seite steht

### Hier bringst du viel in Bewegung:

- » Vollständige Verantwortung für die Entwicklung, Implementierung und Verbesserung relevanter Analysen in den Bereichen Sales Force Effectiveness, Multi-Channel Management sowie regionaler Performance Daten
- » Proaktive Beratung interner Partner bei der Interpretation und Bewertung von Analyseergebnissen und bei der Umsetzung der Erkenntnisse in konkrete, umsetzbare Entscheidungen
- » Aktive Mitarbeit bei der (Neu-)Gestaltung und Implementierung von Außendienstgebieten
- » Enge Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung, der Geschäftsleitung, dem Außendienstteam, der IT sowie dem internationalen Mikrogen-Team
- » Erhebung und Pflege von Stammdaten zur Auftragsabwicklung
- » Umsatzauswertungen & Trendanalysen
- » Vertragsvorbereitung für den Sales-Bereich, Datenaufbereitung für Audits

### Das bringen Sie mit:

- » Hochschulabschluss im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Informatik, Ingenieurwissenschaften, Naturwissenschaften oder gleichwertige Ausbildung
- » Mindestens 2-5 Jahre Erfahrung im Bereich Vertriebsinnendienst / Sales Force Effectiveness oder einer vergleichbaren Position mit analytischem Schwerpunkt, idealerweise in der diagnostischen/pharmazeutischen/biotechnologischen Industrie
- » Fundiertes Verständnis vertrieblicher Prozesse
- » Ausgeprägte Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und Leistungsbereitschaft
- » Kenntnisse im Bereich Data Science sowie im Umgang mit CRM-Systemen wünschenswert
- » Erfahrungen im Bereich Targeting, Segmentierung und der Erstellung von Gebietsstrukturen wünschenswert
- » Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Das erwartet Sie:

- » Ein abwechslungsreicher Tätigkeitsbereich, indem du wirklich etwas bewegen kannst
- » 31 Urlaubstage pro Jahr
- » Flexible Arbeitszeitmodelle für eine gesunde Work-Life-Balance
- » Flache Hierarchien und ein kollegiales Miteinander im inhabergeführten Mittelstand
- » Vielfältige Karriereoptionen in einem international aufgestellten Unternehmen
- » Eine offene Unternehmenskultur
- » Eine attraktive Vergütung
- » Eine intensive Einarbeitung durch eine\*n Mentor\*in
- » Betriebliche Sozialleistungen, Kaffee, frisches Obst
- » Attraktive Weiterentwicklungsmöglichkeiten auf hohem Niveau
- » Ein starkes internationales Netzwerk
- » Jobrad

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe der Gehaltsvorstellung, Ihres möglichen Eintrittstermins und der Referenznummer. E-Mail Bewerbungen sind willkommen.

Sie haben noch Fragen? Auf unserer Homepage finden sie weitere Information. Sie können uns aber auch gerne telefonisch kontaktieren.

