

Manager Sales & Operations **Spezialist Vertriebssteuerung (m/w/d)**

Energieunternehmen, Standorte Berlin oder Düsseldorf

Unser Mandanten, ein seit Jahrzehnten im Markt hervorragend platziertes Energieunternehmen mit Schwerpunkt Wohnungswirtschaft, geht nun strategisch den richtungsweisenden, nächsten Schritt zu einer unabhängigen Plattform zur Dekarbonisierung von Immobilien, unterstützt von einem Private-Equity-Fonds mit großer Marktkapitalisierung. Das Management plant, schnell zu wachsen und sich zu dem führenden europäischen Partner der Immobilienbranche zu entwickeln.

Mit einer ehrgeizigen Wachstumsstrategie, die sich auf „Buy and Build“ konzentriert, suchen wir **Sie als stark agierenden Vertriebssteuerer**, um den spannenden Übergang zum führenden Player auf Konzernlevel aktiv zu begleiten, strategische Fußnoten zu setzen.

Sie verstehen es in besonderer Weise, in der Mischung aus Impulsgeber und Analyst, der bei falschen Richtungstendenzen / nicht passenden Ergebnissen der Vertriebler auch abgrenzen muss, zu agieren und überführen den Vertrieb mit passenden Automatisierungsprozessen, bestenfalls mit KI-Hintergrund, dynamisch in den Erfolg und platzieren die passende Messbarkeit zu Projektläufen und Zielerreichungsgraden.

Die Besonderheit: Alle Mitarbeiter werden mit einer Marge am Gewinn beteiligt, ohne selbst investieren zu müssen. Sie erhalten einen Sonderboni. Zeitspanne: In 6-7 Jahren. Dies als Anreiz, um einen hervorragenden Job zu machen und langfristig zu bleiben!

Profil

- **Erster Ansprechpartner des Head of Sales**
- **Vertriebsprozesse:** Entwicklung, Implementierung, kontinuierliche Optimierung effizienter Arbeits- und Prozessstrukturen („Way of Working“) innerhalb des Vertriebsteams, um die Vertriebsperformance nachhaltig zu steigern. Sicherstellung der klar skalierbaren Prozesse, nachhaltige Anpassung an das geplante Unternehmenswachstum.
- **CRM & Digitalisierung:** Einführung, Weiterentwicklung und optimale Nutzung unseres CRM-Systems. Saubere Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten, Automatisierung der Abläufe hin zu digitalen Tools, um das Team effizient zu unterstützen.
- **Reporting & Controlling:** Regelmäßige Erstellung professioneller Vertriebsreports, Durchführung von Analysen und eine hierauf aufbauende, zielgerichtete Überwachung der Sales Performance. Auf Basis der Ergebnisse Ableitung gekonnter Maßnahmen, Steuerung zentraler KPIs, kontinuierliche Optimierung der Vertriebsstrategie.
- **Data Analytics:** Einsatz moderner Analyse- und Business-Intelligence-Tools sowie KI-Technologien, um datenbasierte Entscheidungen zu treffen, Wachstumspotenziale zu identifizieren und Prognosen für die Vertriebssteuerung zu entwickeln.
- **Berechnung von Business Cases & Angebotsmanagement:** Kalkulation eines belastbaren Business Cases, Unterstützung bei der Erstellung komplexer Angebote. Klare Sicherstellung, dass Margen- und Wirtschaftlichkeitsziele bei jedem Deal Berücksichtigung finden.
- **Auswertung von Marketing-Kennzahlen:** Regelmäßige Auswertung der Marketing- und Lead-Kennzahlen, um die Effektivität von Kampagnen zu verbessern. Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team, Ableitung datenbasierter Optimierungen.

Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaft, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbare Fachrichtung
- **Einschlägige, mehrjährige Erfahrung im Vertriebsmanagement und -controlling (Business Analyse)**, idealerweise in der Energiebranche oder einem verwandten Umfeld
- **CRM-Know-how (HubSpot)**, Power BI, Lead-Management, Opportunity-Tracking, Kundenhistorie, Forecasting, Automatisierung von Vertriebsprozessen, fundierte Kenntnisse in Data Analytics (z. B. Power BI, Tableau) und im Umgang mit KI-Technologien
- **Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten** im Sales Controlling und in der Wachstumssteuerung
- Erfahrung in der **Digitalisierung und Prozessoptimierung des Vertriebs**
- Hohe Ergebnisorientierung, strukturierte Arbeitsweise und ausgeprägtes strategisches Denken
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Teamorientierte Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität

Was bietet Ihnen unser Mandant?

- Ein stabiles und wachstumsorientiertes Arbeitsumfeld in einem zukunftsfähigen Unternehmen, persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Eine offene, wertschätzende Unternehmenskultur mit familiärer Arbeitsatmosphäre und gelebtem Teamgeist
- 30 Tage Urlaub pro Jahr bei einer 5-Tage-Woche
- Betriebliche Zusatz-Krankenversicherung sowie weitere Angebote rund um das Thema Gesundheitsförderung (z. B. standortabhängige Laufgruppe mit Personaltrainer)
- JobRad-Leasing und künftig Zuschüsse zum ÖPNV, kostenfreie Parkplätze
- Corporate Benefits mit vielfältigen Mitarbeitervergünstigungen

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf.
Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.