

Join
#TeamMetrohm



Wir sind die deutsche Vertriebsorganisation der Metrohm AG, mit ihrem Hauptsitz in der Schweiz, einem der weltweit bedeutendsten Hersteller von hochwertigen Geräten und Systemen zur Labor- und Prozessanalytik. Unsere Kunden setzen unsere Produkte in Forschung und Lehre, der Produktentwicklung, in der Qualitätssicherung, zur Prozessüberwachung sowie im Bereich des Umweltschutzes ein.

Im Rahmen der Optimierung unserer Organisation suchen wir für den Bereich Operations eine/n:

Manager Sales Support & E-Business (m/w/d) in Vollzeit 100%

Es erwartet Sie eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe, bei der unternehmerisches Handeln und lösungsorientiertes Denken entscheidende Erfolgsfaktoren sein werden. In Ihrer Tätigkeit, die Sie bevorzugt von Ihrem Wohnort aus im Homeoffice ausüben können, leisten Sie einen maßgeblichen Beitrag zur Weiterentwicklung unserer Verkaufsprozesse und Reportings.

Zu Ihren Aufgaben gehört

- Optimierung der Verkaufsprozesse und Implementierung effizienter Workflows
- Reporting & Analytics: Aufbau und Pflege eines transparenten Sales Reportings, dass unseren Vertriebsmitarbeitern jederzeit Einblick in definierte und somit signifikante Kennzahlen bietet
- Kontinuierliche Verbesserung der Schnittstellen zwischen Vertrieb und digitalen Plattformen zur Steigerung von Effizienz und Kundenzufriedenheit
- E-Business Management: Verantwortung für die Pflege und Weiterentwicklung unserer Online-Portale inkl. Benutzer- und Adminrechte, Warenkorb- und Preismanagement, sowie Order Process Management
- Entwicklung eines neuen, attraktiven Incentives Systems
- Aktive Unterstützung bei der Planung und Umsetzung der Neustrukturierung der Verkaufsregionen für 2027

Was Sie mitbringen

- Ein abgeschlossenes Studium (Diplom-, Bachelor-, Master-Studiengang) oder eine vergleichbare Qualifikation mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Sehr gute Kenntnisse unserer Verkaufsprozesse und der dazugehörigen Systeme
- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb mit Nachweis von entsprechenden Erfolgen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten bzw. Kenntnisse
- Guter Teamplayer
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie umfassende, soziale Kompetenzen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Die Bereitschaft zu Geschäftsreisen im definierten und zugewiesenen Gebiet.

Darauf können Sie sich freuen:

In dieser Schlüsselposition übernehmen Sie von Beginn an eine hohe Eigenverantwortung und gestalten den Vertriebserfolg aktiv mit. Sie profitieren von einem engen Austausch mit der Zentrale, sowie von der Unterstützung erfahrener Sparringspartner. Dieses Setup ermöglicht Ihnen einen schnellen, praxisnahen Einstieg und bietet zugleich den notwendigen Freiraum für strategisches Handeln. Zudem bieten wir Ihnen eine unbefristete Anstellung, ein gesichertes Einkommen mit leistungsorientierter Komponente, modernste Arbeitsmittel, eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge sowie weitere Möglichkeiten der bAV und einen neutralen Firmenwagen. Wir sind zudem Partner bei EGYM Wellpass und Bike Leasing.

Wen Sie kontaktieren

Ihre komplette schriftliche Bewerbung unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte an bewerbung@metrohm.de.