



Seit der Erfindung des ersten Steckernetzgerätes der Welt können sich anspruchsvolle Kunden auf einen erfahrenen Partner in Sachen Stromversorgung verlassen: Als internationaler Hersteller von technisch führenden Ladegeräten, Akkupacks, Netzteilen und LED-Treibern versorgt FRIWO eine Vielzahl an Anwendungen mit maßgeschneiderten Lösungen.

In einem dynamischen Marktumfeld hat sich das Unternehmen strategisch kontinuierlich weiterentwickelt und fungiert heute als Systemanbieter. Neben den renommierten Stromversorgungen bietet FRIWO auch digital steuerbare Antriebslösungen aus einer Hand. Die Produktpalette umfasst dabei alle Komponenten, die für einen modernen elektrischen Antriebsstrang benötigt werden: Vom Display über die Motorsteuerung bis hin zu Batterie, Ladegerät und Steuerungssoftware.

Mit modernen Entwicklungszentren, Fertigung und Vertrieb in Europa, Asien und Nordamerika ist FRIWO in allen wichtigen Märkten der Welt präsent. Zum Kundenkreis zählen namhafte Weltunternehmen aus zukunftsorientierten Branchen wie Elektromobilität, Medizintechnik, Industrieautomatisierung oder akkubetriebene Werkzeuge.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie als

Sales Operations Manager (m/w/d)

Zu Ihren Aufgaben gehören

- Erstellung und Umsetzung von Performance Analysen, die in direktem Zusammenhang mit dem Vertriebsprozess stehen
- KPIs definieren
- Erstellen von Statistiken (Absatz, Umsatz, Marge, Kundenanalysen, Gebietsanalysen, OTIF usw.) mittels der vorhandenen Software
- Erstellung von Budget- sowie monatlichen Forecast Planungen in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam
- Analyse des CRM Systems. Auswertung von Aktivitäten, Leads und Opportunitäten
- Die Vertriebsprozessentwicklung sowie das Kommunikationsmanagement optimieren

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales Operations
- Branchenkenntnisse
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Gute MS-Office Kenntnisse, Erfahrungen mit CRM-Systemen
- Sie zeichnen sich durch einen hohen Eigenantrieb sowie eine hohe Zielorientierung aus, sind teamfähig, kommunikationsfreudig und durchsetzungsstark

Unser Angebot – Ihre Chancen

- Perspektive in einem wachsenden und dynamischen Unternehmen
- Gestaltungsfreiräume und Wertschätzung Ihres Engagements
- Attraktive Vergütung mit Erfolgsbeteiligung bei flexibler Arbeitszeit
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung sowie sehr gute Entfaltungsmöglichkeiten in einem innovativen Team

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Herrn Ansgar Speckmann unter Telefonnummer +49(0)2532/81-139 oder per E-Mail an hr@friwo.com.

FRIWO®

FRIWO Gerätebau GmbH

Von-Liebig-Straße 11 • 48346 Ostbevern • www.friwo.com