

GOVECS GROUP

DESIGNING MOBILITY

Die GOVECS Group ist der führende Hersteller von Elektrorollern in Europa und entwickelt zukunftsweisende Lösungen für die urbane Mobilität. Der Erfolg des Unternehmens basiert auf hochwertigen „Made in Europe“-Produkten für internationale Sharing-Plattformen und auf maßgeschneiderten Konzepten für die schnell wachsende Delivery-Branche. Über die eigene Handelsplattform Happy Scooter vertreibt GOVECS Elektroroller und Zubehör im wachstumsstarken Privatkundensegment. Das GOVECS Produktportfolio umfasst derzeit E-Scooter der Marken Schwalbe, GOIS und GOIT. Mehr Informationen finden Sie unter www.govecsgroup.com

Für unser Münchner Headquarter suchen wir kurzfristig eine/n

Sales Controlling Manager (m/w/d)

Was Sie bei uns erwartet: Abwechslungsreiche Projekte und Aufgaben, ein hoher Grad an Selbstständigkeit mit viel Raum für Eigeninitiative und Verantwortung, professionelles Arbeiten in einem jungen, motivierten und empathischen Team in München Haidhausen.

Ihre Aufgabenschwerpunkte:

- Eigenverantwortliche Prozesssteuerung und Unterstützung der Umsatz- und Erlösplanung
- Direkte Unterstützung der Vertriebsleitung mit Schwerpunkt Controlling und Administration
- Regelmäßige Erstellung und Analyse der Vertriebskennzahlen
- Cash In Reporting und Dashboard Erstellung
- Selbständige Angebots-, Auftrags-, und Rechnungsstellung
- Professionelle Kundenbetreuung, proaktives Nachfassen von Angeboten und Ausarbeiten von Lösungen in Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen, Kunden und globalen Vertriebspartnern
- Abstimmung von Lieferplänen zwischen Kunden, Vertrieb und Produktion
- Unterstützung der Vertriebsplanung und Koordination interner Abstimmungsprozesse
- Optimierung der vorhandenen Vertriebsstrukturen
- Eigenverantwortliche Organisation vertrieblicher Angelegenheiten mit substantiellem Handlungs- und Entscheidungsspielraum

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Controlling und Rechnungsmanagement
- Erfahrung mit ERP/CRM Systemen
- Erfahrung im Umgang und in Verhandlungen mit Geschäftskunden
- Hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit für das Thema E-Mobilität und Affinität bzgl. innovativer Elektrotechnik
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (weitere Fremdsprachen von Vorteil)
- Teamplayer mit innovativem, analytischem und lösungsorientiertem Arbeitsstil
- Strukturiertes Arbeiten und pragmatische Herangehensweise
- Kommunikationsstärke, Belastbarkeit sowie Durchsetzungsvermögen
- Mut zur Eigeninitiative, kontinuierlichen Veränderung und Freude an selbsterwirtschaftetem Erfolg

Ihre Perspektive:

Wir bieten Ihnen ein Umfeld, in dem Sie im Zeitalter sich radikal verändernder Muster der urbanen Mobilität in erster Reihe stehen. Eigenverantwortlich und mit umfangreichem Gestaltungsspielraum haben Sie die Chance, mit ökologisch wertvollen und ökonomisch überzeugenden Produkten, die zusätzlich noch Spaß machen, Menschen zu begeistern und Märkte zu erobern. Dabei profitieren Sie von unserer Innovationskraft und technischen Expertise, um als bodenständiger „Macher“ ein europäisches Qualitätsprodukt zu nachhaltigem Erfolg zu führen. Dieses Profil wird abgerundet durch kurze Entscheidungswege, kollegiale Zusammenarbeit, flache Hierarchien und firmenweiten Unternehmergeist.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive frühestmöglichem Eintrittstermin - idealerweise zum 01.02.2019 - und Gehaltswunsch bevorzugt per E-Mail an career@govecs.com.