

Für ein international tätiges Unternehmen im Bereich Spezialfahrzeugbau und sicherheitskritischer Einsatztechnik suchen wir aktuell einen

Sales Controller (m/w/d)

Standort:

Süddeutschland

Beginn:

Kurzfristig, nach Vereinbarung

Das Unternehmen:

Das Unternehmen ist ein international aufgestellter Hersteller von hochspezialisierten Fahrzeug- und Systemlösungen für sicherheits- und einsatzkritische Anwendungen. Es zählt in seinem Segment zu den technologisch führenden Anbietern und verfügt über eine lange industrielle Tradition. Die Lösungen werden weltweit bei öffentlichen und institutionellen Auftraggebern sowie spezialisierten Organisationen eingesetzt. Im Fokus stehen höchste Qualitätsstandards, Innovationskraft sowie komplexe, projektgetriebene Kundenlösungen im internationalen Umfeld.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für das Vertriebscontrolling im nationalen und internationalen Projektgeschäft
- Erstellung, Analyse und Kommentierung von Umsatz-, Absatz- und Margenentwicklungen
- Unterstützung des Vertriebs bei Preis- und Angebotskalkulationen komplexer Fahrzeugprojekte
- Entwicklung und Weiterentwicklung von Reporting- und KPI-Systemen im Sales-Bereich
- Durchführung von Abweichungsanalysen (Soll-/Ist-Vergleiche) sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Unterstützung bei Forecast-, Budget- und Planungsprozessen im Vertrieb
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Projektmanagement und Finance
- Mitwirkung bei der Optimierung von Vertriebsprozessen und Pricing-Strukturen
- Unterstützung bei Monats-, Quartals- und Jahresabschlüssen aus Vertriebsicht
- Erstellung von Ad-hoc-Analysen für das Management

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im Controlling, idealerweise im Sales- oder Projektcontrolling
- Erfahrung in einem projektgetriebenen Industrie- oder Produktionsumfeld von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse in Excel sowie gängigen ERP- und BI-Systemen
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen und hohe Zahlenaffinität
- Verständnis für komplexe Vertriebs- und Projektstrukturen
- Kommunikationsstärke im Umgang mit Vertrieb und Management
- Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hands-on-Mentalität gepaart mit hoher Detailgenauigkeit

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre Unterlagen an: bewerbung@keyplayer.de