



Global Sales & Market Performance Manager (m/w/d)

Emile Egger & Co GmbH mit Sitz in Mannheim ist die Vertriebs- und Serviceniederlassung der internationalen EGGER-Gruppe mit Hauptsitz in Cressier (Schweiz). EGGER entwickelt, produziert und liefert Spezialkreiselpumpen für die Förderung von feststoffbeladenen und anspruchsvollen Flüssigkeiten. Unsere TURO®-Technologie ist insbesondere in der Industrie und Abwasserwirtschaft etabliert und steht für zuverlässige, effiziente Lösungen bei herausfordernden Förderaufgaben.

Unsere Ingenieurskultur bedeutet: Technisches Know-how durchzieht alle Ebenen unseres Unternehmens – insbesondere auch im direkten Kundenkontakt. Diese gelebte Nähe zur Praxis, verbunden mit der Langlebigkeit unserer Produkte und über 75 Jahren Erfahrung, ist Ausdruck unseres Schweizer Qualitätsdenkens und die Basis unseres nachhaltigen Erfolgs.

In dieser zentralen Rolle gestalten Sie mit strategischem Weitblick und analytischem Scharfsinn aktiv die Weiterentwicklung unserer globalen Markt- und Vertriebsperformance. Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung und internationalen Vertriebsteams zusammen und leisten durch fundierte Analysen einen entscheidenden Beitrag zur datenbasierten Steuerung unseres Unternehmens.

Wir bei Emile Egger und & Co GmbH in Mannheim suchen ab sofort eine/n **Global Sales & Market Performance Manager (m/w/d)** in Vollzeit

IHR AUFGABENGEBIET

- Analyse von Markt- und Produktportfolios inkl. Ableitung konkreter Maßnahmen
- Entwicklung von Business Cases zur strategischen Entscheidungsunterstützung
- Auswertung von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsdaten (inkl. Segmentanalysen)
- Erstellung von Management-Reports und Ad-hoc-Analysen
- Weiterentwicklung von KPIs, Dashboards und Performance-Tracking-Systemen
- Ableitung und Abstimmung von Maßnahmen bei Abweichungen
- Bereitstellung relevanter Markt- und Kundendaten für Budget, Forecast & Kampagnen
- Organisation eines Sales-Performance-Programms und Pflege von Vertriebsprozessen
- Key-User-Funktion im CRM sowie Mitgestaltung vertriebsnaher Tools und Prozesse
- Erstellung von Präsentationen und Entscheidungsvorlagen für das Management

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der Wirtschaftsinformatik oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Erste Berufserfahrung in einem oder mehreren der folgenden Bereiche: Vertrieb, Vertriebsmanagement, Marktentwicklung, Controlling, Performance Management oder Produktmanagement
- Erste praktische Erfahrung im Projektmanagement
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere sehr gute Excel-Kenntnisse
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Französischkenntnisse sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und ein hohes Maß an Zahlenaffinität
- Hands-on-Mentalität mit einem strukturierten und eigenverantwortlichen Arbeitsstil
- Hohes Maß an Kommunikationsgeschick sowie Teamfähigkeit und Eigeninitiative

WORAUF SIE SICH FREUEN KÖNNEN

- Sicherer Arbeitsplatz mit einer 38,5 Stunden/Woche und 30 Tage Jahresurlaub
- Interessanter und abwechslungsreicher Arbeitsbereich mit einer offenen Kommunikation
- Umfassende Einarbeitung in der Niederlassung Mannheim und ein interessantes Arbeitsumfeld
- Fahrrad-Leasing zur beruflichen und privaten Nutzung
- Attraktive und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Wettbewerbsfähiges Gehaltspaket und überdurchschnittliche betriebliche Altersvorsorge
- Gleitzeitkonto und flexible Arbeitszeiten für eine angenehme Work-Life-Balance
- Spannende nationale und internationale Firmenevents

Wenn Sie ein ausgeprägtes analytisches Verständnis mit unternehmerischem Denken verbinden und Freude daran haben, komplexe Daten in klare Handlungsempfehlungen zu übersetzen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter bewerbungen@eggerpumps.com!