

NORRES BAGGERMAN

Leading Performance.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams möchten wir diese Position besetzen:

Commercial Product Manager (w/m/d)

Standort: Gelsenkirchen | **Flexibilität: Hybrid, Vollzeit**

Eine Aufgabe, die herausfordert:

- Du analysierst, überwachst und entwickelst Sales-KPIs zu Umsatz, Absatz, Margen, Produktprofitabilität und Kundenperformance weiter.
- Du identifizierst Umsatzpotenziale, Margenabweichungen und Optimierungsmöglichkeiten auf Kunden-, Produkt- und Länderebene.
- Du steuerst strategische Sales-Projekte kaufmännisch, überwachst ihren Fortschritt und erkennst Risiken und Abweichungen frühzeitig.
- Du begleitest internationale Vertriebsprojekte gemeinsam mit Niederlassungen und Headquarter.
- Du analysierst Kunden-, Produkt- und Marktpotenziale und leitest datenbasierte Empfehlungen für das Sales Management ab.
- Du entwickelst und optimierst Excel-Tools für Analysen, Kalkulationen und Reportings und automatisierst Datenprozesse mit KI.

Ein Profil, das überzeugt:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium der BWL, Wirtschaftsinformatik, des Wirtschaftsingenieurwesens oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Sales Controlling und fundierte Kenntnisse in Margensteuerung, Pricing und Wirtschaftlichkeitsanalysen mit.
- Du beherrschst Excel auf Expertenniveau, inklusive komplexer Formeln, Power Query, Pivot-Tabellen, Datenmodellierung und Automatisierung.
- Du hast praktische Erfahrung mit KI-Anwendungen und Interesse an deren Einsatz in der Datenanalyse.
- Idealerweise kennst Du Power BI, Microsoft Dynamics NAV / Business Central und weitere BI-Anwendungen.
- Du verfügst über fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie sehr gute Deutschkenntnisse.
- Du bist ein Teamplayer mit interkultureller Kompetenz und arbeitest proaktiv, strukturiert und lösungsorientiert.

Ein Arbeitsumfeld, das begeistert (standortabhängig):

- **Die richtigen Grundlagen schaffen:** Für jede Position erstellen wir einen maßgeschneiderten Einarbeitungsplan.
- **Weiterentwicklung:** Wir fördern Deine Weiterbildung mit internen und externen Schulungen, damit Du stets am Ball bleibst.
- **Top Erreichbarkeit:** Ob mit Auto oder ÖPNV – unser Standort ist bestens angebunden und bietet ausreichend Parkplätze.
- **Modernes Arbeitsumfeld:** Du arbeitest in einem innovativen und dynamischen Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten.
- **Frisch in die Woche:** Für das Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden stellen wir jede Woche frisches Obst im Büro bereit.

Wir haben Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung – inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin – ausschließlich online unter **www.norres-baggerman.com/de/karriere**

Wir freuen uns auf Dich!

Über die Norres Baggerman Group:

Wir sind eine weltweit agierende Unternehmensgruppe und setzen seit über 135 Jahren Maßstäbe in der Entwicklung und Herstellung innovativer High-Tech-Schlauchsystemlösungen. Unsere Produkte sind unverzichtbar für Schlüsselbranchen wie die Landwirtschaft, Lebensmittel- und Pharmaindustrie, Kunststoffverarbeitung, Robotik und Energietechnik. Mit rund 400 Mitarbeitenden an acht Produktions- und 15 Vertriebsstandorten stehen wir für Spitzenleistung, Qualität und nachhaltigen Erfolg – weltweit.

Möchtest Du mehr über uns erfahren? Dann besuche uns hier: norres-baggerman.com oder auf YouTube: https://youtu.be/UpoSPdf36Qk