



Kundenfokus, Nachhaltigkeit und Zukunftsorientierung stehen im Zentrum der Unternehmens-Philosophie der IVECO Group. Wir wollen das im Einklang mit der Natur und gleichgesinnten Menschen umsetzen.

Legen Sie Wert auf eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche und selbständige Tätigkeit und wollen Ihr Fachwissen in unser junges Sales Team einbringen? Dann bieten wir Ihnen diese Entwicklungs-Chance in einem international geprägtem Arbeitsumfeld, in dem Sie nebst Ihren Fähigkeiten auch Ihre Persönlichkeit entfalten können.

Wir suchen zur Verstärkung an unserem Standort in **Kloten** einen:

SALES PLANNING COORDINATOR / BUSINESS INTELLIGENCE 100% (M/W/D)

Hauptaufgaben

- Statistiken, Auswertungen, Review- und Planungs-Kennzahlen erstellen für die Verkaufsleitung (Forecast Planung)
- Koordinationsstelle von Produkte-Kampagnen inklusive Controlling der Kampagnen
- Vorbereiten von Budgetzahlen für Budgetbesprechungen mit Händler und Verkäufern sowie einpflegen der Zahlen nach Abschluss
- Erstellen von Bonusabrechnungen (Quartal/Jahr) sowie Abrechnen von Monatszielen
- Rahmenverträge erstellen, überwachen und wenn nötig erneuern
- Auskunftstelle für Verkäufer und Händler über Aktionen und Konditionen
- Abverkaufs Prozess der Lagerfahrzeuge in Zusammenarbeit mit den Teamleitern koordinieren und Dringlichkeit anstossen
- Aktive Mitarbeit bei der Gestaltung von Aktionen und Verkaufsinstrumenten
- Stetiges Verbessern der Prozesse und Abläufe
- Erstellen und versenden von Vertriebsmitteilungen und der neuen Händlerkonditionen
- Mithilfe bei und erledigen von Unterstützungs- und administrativen Arbeiten für die Geschäfts- und Verkaufsleitung
- Soll/IST Budget täglich führen
- Unterstützung bei Verkaufsschulungen durch: Schulungstermine planen, Einladungen erstellen und versenden, Schulungsinhalte erfassen, mit der Schulung zusammenhängende Administration erledigen und die nötigen Informationen an das Verkaufsnetzes der IVECO (Schweiz) AG kommunizieren
- Einsatzplanung bei Messen in Zusammenarbeit mit dem Marketing sowie punktuell repräsentative Aufgaben

Anforderungen

- Kaufmännische Grundausbildung mit Affinität zu Technik und Verkauf
- Betriebswirtschaftliche oder marketingtechnische Weiterbildung und Erfahrung erwünscht
- Ausgeprägtes Zahlenflair und Reporting-Kompetenz
- Starke Kommunikationsfähigkeit
- Proaktives Mitdenken und Mitarbeiten
- Stilsichere Deutschkenntnisse sowie gute Englisch- und Französischkenntnisse
- Italienisch von Vorteil
- Sehr gute MS Office Kenntnisse
- Gute SAP-Kenntnisse von Vorteil



Was wir bieten

- Überdurchschnittliches Salär
- Kostenlose Mitarbeiterparkplätze
- Remote Working bis zu 3 Tage/Woche möglich
- Möglichkeit für unbezahlten Urlaub
- Unkomplizierte Du-Kultur auf allen Ebenen
- Kostenbeteiligung bei berufsspezifischen Aus- und Weiterbildungen
- Interne Schulungsmöglichkeiten auf der ON LEARN Plattform (Webbasierte Trainings)
- 100% Lohnfortzahlung bei Krankheit oder Unfall während 2 Jahren
- 100% Lohnfortzahlung während des Mutter- und Vaterschaftsurlaubes
- Vermittlungsprämien
- Überdurchschnittliche attraktive Sozialleistungen

Wenn Sie jetzt noch lesen, haben wir richtig Glück gehabt und freuen uns Sie kennenzulernen und Ihnen die Vorteile Ihrer neuen Arbeit und unseres Unternehmens vorzustellen.

Für ergänzende Auskünfte steht Ihnen gerne telefonisch Frau Cristina Rodrigues, Tel. 044 804 73 55 zur Verfügung. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an bewerbung-ch@ivecogroup.com.