



SALES CONTROLLER*

DAS SIND WIR »

be quiet! ist eine Hardware-Marke der Firma Listan GmbH, eines deutschen Unternehmens mit Tradition und Erfahrung seit dem Jahr 2000. Mit Hauptsitz in Glinde bei Hamburg sowie 4 Niederlassungen auf 3 Kontinenten gehören wir zu den besten PC-Hardware-Anbietern weltweit: **be quiet!** ist der Marktführer in Deutschland sowie unter den Top-5 PC-Hardware Marken der Welt. Wir bieten privaten und professionellen Anwendern ein anspruchsvolles Angebot an Computerzubehör in den Bereichen Stromversorgung, Gehäuse und Kühlung von Desktop-PCs.

Mehr über uns und die Marke **be quiet!** kannst Du auf unserer [Homepage](#), auf [YouTube](#) oder auf unseren [Social Media](#) Seiten erfahren.

Unser gemeinsames Ziel bei Listan ist eine langfristige und nachhaltige Unternehmensentwicklung. Dafür suchen wir engagierte und begeisterte Listaner*, die mit uns diesen erfolgreichen Weg fortsetzen möchten.

DAS BIST DU »

„KPIs“ sind für Dich kein Fremdwort? Du kennst Dich mit der Erstellung und Analyse von Reports und Kennzahlen aus, hast ein sehr gutes betriebswirtschaftliches Verständnis und bist darüber hinaus durchsetzungsstark und kommunikativ? Du magst Herausforderungen, arbeitest gerne im Team und hast Spaß an der digitalen Weiterentwicklung? Dann komme zu uns, werde Teil unseres Controlling Teams und übernimm folgende Aufgaben:

SALES CONTROLLER*

DAS GIBT'S ZU TUN »

- Daten- und Performance-Analyse: Überwachung der Vertriebsleistung und Identifizierung von Abweichungen von den Zielen; Entwicklung von Empfehlungen zur Leistungsverbesserung
- Budgetplanung: Mitarbeit bei der Erstellung von Verkaufsbudgets und Forecasts, um finanzielle Ziele zu setzen und zu überwachen
- Unterstützung bei der Definition von Vertriebszielen und KPIs
- Produktkalkulation- und -analysen: Durchführung von Kalkulationen und Analysen zu Herstellungs- und Vertriebskosten für Produkte und Entwicklung von Handlungsempfehlungen zu Preisstrategien
- Prozessoptimierung: Identifikation von Effizienzsteigerungspotenzialen in den Vertriebsprozessen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam zur Erreichung der Verkaufsziele
- Erstellung von regelmäßigen Reports und Ad-hoc-Analysen für die Geschäftsleitung

DAS BRINGST DU MIT »

- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales Controlling
- Sehr gute Kenntnisse in der Analyse von Vertriebsdaten und -prozessen
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere Excel; idealerweise auch Kenntnisse im Umgang mit SAP FI/CO und Power BI
- Teamfähigkeit, hohe Kommunikationsfähigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Zahlenaffinität
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise

DAS ERWARTET DICH »

- Vielfältige Entfaltungsmöglichkeiten in einem dynamischen Umfeld
- Ein motiviertes und erfolgreiches Team, das wie eine Familie zusammenarbeitet
- Erlebe die Faszination der internationalen und multikulturellen Atmosphäre
- Kurze Kommunikationswege, flache Hierarchien und eine offene Unternehmenskultur, die Dein Engagement wertschätzt
- Sicherheit und Perspektiven: Genieße einen sicheren Job, moderne Büros und eine großzügige Bezahlung mit VW-Leistungen und betrieblicher Altersvorsorge
- Flexibilität für Deine Work-Life-Balance: Profitiere von bis zu 40 Prozent Homeoffice- und Remotearbeit
- Exklusive Vorteile: Hansefit, Mitarbeiterrabatte, Getränkeversorgung, frisches Obst und einen Essenzuschuss

SALES CONTROLLER*

WANN ES FÜR DICH LOS GEHT »

Die Stelle ist ab sofort zu besetzen. Wir freuen uns auf Deine spannende Bewerbung (bitte vergiss Deine Gehaltsvorstellung nicht!) per E-Mail an: bewerbung@listan.de

Wenn Du Fragen hast – gerne: sprich mit Boyana (unsere People & Culture Managerin) +49 151 70534495 oder schreibe uns.

Wir freuen uns von Dir zu hören und Dich kennenzulernen!

* Für uns zählt der Mensch. Geschlecht, Hautfarbe und Herkunft sind uns egal.
Wichtig sind Deine Persönlichkeit und Deine Stärken.