



STELLENANGEBOT

Finance Business Partner / Commercial Finance Manager (d/m/w)

Anforderungen

- Betriebswirtschaftliches Studium, Schwerpunkt Finance & Accounting
- Erfahrung mit Change-Prozessen und betriebswirtschaftlicher Skalierung
- Know-how zur Erstellung aussagekräftiger Reportings gemäß IFRS als Basis für Unternehmensentscheidungen
- Strukturierte, zielgerichtete Arbeitsweise
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

 **Augsburg**  **Ab 5 Jahre Berufserfahrung**



Vision Healthcare ist ein aufstrebendes, stark wachsendes Multi-Brand-Unternehmen im Bereich der OTC- und Nutrition-Produkte, das in mehreren europäischen Ländern vertreten ist. Das erfolgreiche Business-Modell von Vision Healthcare nutzt einen Omnichannel-Ansatz, über den Produkte besonders zielgerichtet vermarktet werden können – jeweils maßgeschneidert auf Marke und Zielgruppe. Dabei liegt der Schwerpunkt auf den digitalen Direct-to-Consumer-Kanälen im E-Commerce, den Online-Shops der Marken.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

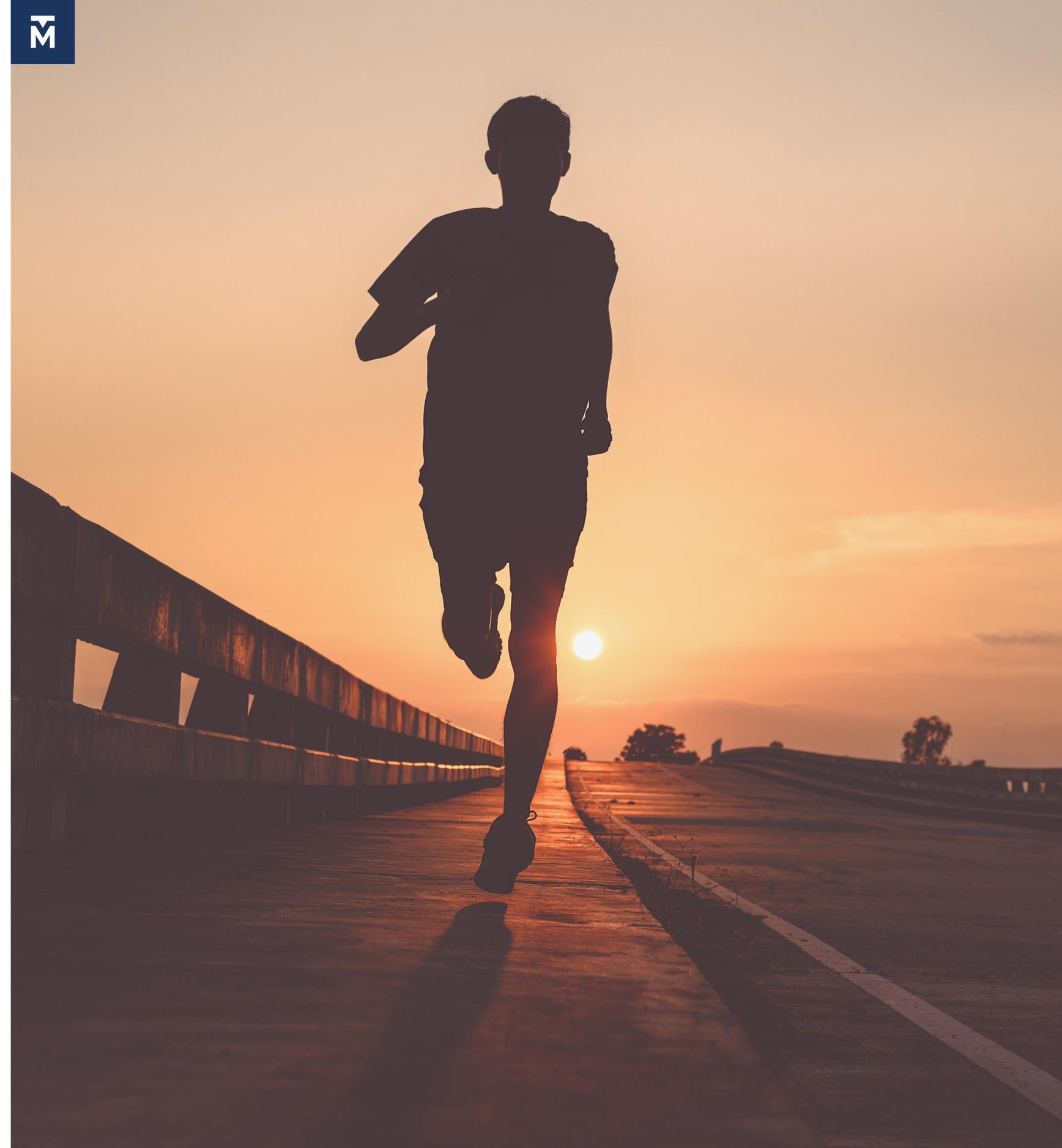
Vision Healthcare

Vision Healthcare steht an der Spitze der digitalen Revolution und ermöglicht Verbrauchern, ihre persönliche Gesundheit und ihr Wohlbefinden mit hochwertigen Produkten zu verbessern. Dazu zählen Premium-Nahrungsergänzungsmittel, Superfoods sowie allergenfreie, natürliche Kosmetik- und Pflegeprodukte, die über eine Direct-to-Consumer Brand-Building-Strategie vermarktet werden. Diese direkte Verbindung erlaubt den Aufbau starker Kundenbeziehungen als solide Basis für nachhaltiges Wachstum. Durch die Vielfalt des Portfolios können Kunden in allen Phasen der Consumer Journey digital erreicht und bedient werden. So wird Markenwachstum auf nachhaltige und organische Weise gefördert. Die Strategie in der Ansprache basiert auf einem tiefgreifenden, datengestützten Verständnis aktueller Verbrauchertrends, der zunehmenden Akzeptanz von präventiven Gesundheits- und Wellness-Lösungen, der sich verändernden Dynamik der Vertriebskanäle und des sich schnell entwickelnden digitalen Medienverhaltens.

In Deutschland umfasst das Portfolio von Vision Healthcare die Produkte von Vitamin Express, vitamaze und Bärbel Drexel. Die Konsumenten dieser Marken werden neben Einzelhandel, Katalog, Hausparty und Teleshopping (QVC) auch über Online-Shops, Marktplätze (Amazon.de) und soziale Medien / Influencer erreicht. So kann Vision Healthcare personalisierte, direkte Kundenerlebnisse schaffen.



Vision Healthcare ist im OTC-Markt ein digitaler Game-Changer. Das Unternehmen wächst, weil es die besten digitalen Talente mit herausragender digitaler Technologie kombiniert. Es verfolgt eine aktive Buy-and-Build-Strategie, die auf einem tiefgreifenden Verständnis der heutigen makroökonomischen Trends beruht, zum Beispiel der Dynamik sich verändernder Vertriebskanäle, des digitalen Markenaufbaus, dem zunehmenden Trend zur Selbstmedikation und der zur Vermarktung prädestinierten Produkte. Marken unter dem Dach von Vision Healthcare profitieren von der gemeinsamen Plattform und einer nachhaltigen, organischen Expansion. Vision Healthcare profitiert, indem jede zusätzlich integrierte Marke im Sinne eines visionären Verbraucherportfolios den Impact, die Attraktivität und die Bandbreite zur Bedienung von Consumer-Needs erhöht.





STELLENBESCHREIBUNG

Finance Business Partner / Commercial Finance Manager (d/m/w)

Vision Healthcare ist jung, dynamisch und wächst. Daher wird eine Finance Business Partner-Funktion neu geschaffen, um weitere Unternehmensentscheidungen betriebswirtschaftlich noch stärker zu analysieren und zu validieren. Die Rolle ist ideal für einen wissbegierigen Menschen, der gerne hinterfragt, verstehen und lernen möchte, idealerweise Erfahrungen aus E-Commerce oder anderen datenkomplexen Organisationen mitbringt – genauso wie Hands-on-Mentalität, Einsatzwille sowie eine unkonventionelle, kreative Denk- und Herangehensweise.



Die Rolle umfasst:

- Unterstützung beim Aufbau eines business-orientierten Controllings
- Eigenständige Erstellung von Standard-Reports auf Monats-, Quartals- und Jahresebene
- (Ad-hoc-)Analysen sowie Planung und Forecast-Erstellung
- P&L-Analysen
- Profitabilitätsrechnungen
- Sales- und Margin-Controlling
- Ansprechpartner sein für interne und externe Stakeholder
- Entwicklung eines aussagekräftigen Management Reportings, das die gesamte Value Chain des Geschäfts abdeckt
- Aktive Mitarbeit im kommerziellen Tagesgeschäft als Business Partner in multifunktionalen Teams und als Sparringpartner der jeweiligen Product Owners
- Unterstützung von Projekten und Analysen





Position des Finance Business Partners ist ein wesentlicher Treiber der weiteren Unternehmensentwicklung von Vision Healthcare in Deutschland. Die Rolle übernimmt die kaufmännische Beratung des Country Heads und der Markenverantwortlichen und bildet eine wesentliche Schnittstelle zur Group Finance Organisation. Gemeinsam mit dem deutschen Führungsteam lenkt die bzw. der Finance Business Partner das weitere Wachstum in eine erfolgreiche Richtung und analysiert das laufende Geschäft der bestehenden Marken. Sie bzw. er wird sich nicht auf Handlungsempfehlungen oder „Gegensteuerungsmaßnahmen“ beschränken müssen, vielmehr soll sie bzw. er in dieser neugeschaffenen Rolle ein aktives Mitglied in kommerziellen Meetings sein; ein analytisch und gleichzeitig kommunikativer Charakter, der gerne in Teamarbeit mit Sales- und Marketingteams agiert, gerne Entscheidungen trifft und diese begründen und vertreten kann. ■

Interessiert? Vision Healthcare hat Top of Minds mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte susanne.tonnar@topofminds.com.

