



STELLENANGEBOT

Business Partner Sales Performance (d/m/w)*

Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, Finanzwissenschaften oder einer vergleichbaren Richtung; alternativ abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und Berufserfahrung
- Erfahrung als Sparring-Partner für den Sales-Excellence- oder Operations- Bereich
- Überzeugungskraft, strategisches Denkvermögen und exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Affinität zu Zahlen und Strukturen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

📍 Frankfurt 📁 Ab 3 Jahren Berufserfahrung



Die innovativen Dachlösungen der BMI Group sind nicht nur besonders energieeffizient, sondern schaffen Lebensräume, in denen Menschen sich zu Hause fühlen. Beim Ausbau der führenden Marktposition sowohl global als auch in Deutschland spielt der Vertrieb eine Schlüsselrolle. Der Business Partner Sales Performance liefert wichtige Einsichten in die Performance dieses Bereichs und stellt sicher, dass Chancen in Maßnahmen zur Steigerung des Geschäftserfolgs umgesetzt werden.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

BMI Group

Die BMI Group, hervorgegangen aus dem Zusammenschluss der beiden Unternehmen Braas Monier und Icopal im Jahr 2017, ist ein Hersteller und Anbieter von innovativen Baustoffen und gehört in Europa zu den führenden Unternehmen für Steil – und Flachdachsysteme sowie Abdichtungslösungen. Daneben ist die BMI Group auch in weiten Teilen Asiens und Afrika aktiv. Die Marken und Produkte des Konzerns umfassen Dachsteine und Dachziegel für das geneigte Dach, Zubehör für die verschiedenen funktionalen Aspekte von Schrägdächern, Schornsteine aus Keramik und Stahl sowie Energiesystemlösungen. Doch es geht der BMI Group um weit mehr als nur das Dach: Die Mission des Konzerns ist es, komplette Lösungen für bessere Wohn- und Arbeitswelten zu schaffen. Ein umfangreiches Netzwerk an BMI-Experten unterstützt mit kompetenter Beratung und Planungshilfen, technischem Know-how sowie Produktinformationen für Wohnungs- und Industriebauprojekte. Angesichts des Klimawandels und der steigenden Rohstoffpreise spielt hierbei die Steigerung der Energieeffizienz eine immer wichtigere Rolle. So gelingt es, für jedes Dach die richtige Lösung zu finden und Planer, Dachdecker sowie Eigentümer bei der Planung und Durchführung von Bauvorhaben und der Verwirklichung ihrer individuellen Ziele optimal zu begleiten.



Die BMI Group blickt auf eine lange Firmengeschichte und jahrzehntelange Erfahrung zurück: 1851 begann das Unternehmen in Bamberg mit der Herstellung von Dachpappe. Auch die darauffolgenden 150 Jahre waren von zahlreichen bahnbrechenden Innovationen und Pionierleistungen geprägt: Hierzu gehören unter anderem die Entwicklung der ersten Dachsteine in Deutschland, Neuerungen im Bereich Kundenservice sowie innovative Dämm- und Isolierungslösungen für das Dach. Mit Braas, Icopal, Vedag und Wolfen beheimatet die BMI Group heute die stärksten Marken im Bereich Dachbau in Europa. Die Gruppe verfügt über 128 Produktionsstätten in mehr als 40 Ländern sowie vier Forschungs- und Entwicklungszentren. 9.000 MitarbeiterInnen, davon mehr als 1.000 an 17 Standorten in Deutschland, setzen sich täglich dafür ein, den Erfolg der BMI Group fortzusetzen.



Business Partner Sales Performance (d/m/w)

Die BMI Group will ihre Position als führendes Unternehmen für innovative Dachlösungen weiter ausbauen, in Deutschland sowie global. Hierzu wird für die Zentrale des Unternehmens in Oberursel ein Business Partner Sales Performance (d/m/w) gesucht, die bzw. der den Vertrieb in allen wichtigen Bereichen analysiert und unterstützt, um eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie und zukünftige Markterschließung sicherzustellen. Die BMI Group befindet sich derzeit in einem Transformationsprozess und richtet sich dabei konsequent auf eine digitale Zukunft aus. Als globales Unternehmen mit lokaler Produktion bietet die Gruppe ein sehr dynamisches Arbeitsumfeld, in dem es darauf ankommt, Trends und Chancen sowie Marktgegebenheiten und Herausforderungen zu erkennen und zu nutzen, um die Marktführerschaft in Europa zu sichern und auszubauen. Als Mitglied des Commercial Excellence Teams leistet der Business Partner Sales Performance hierzu einen entscheidenden Beitrag, indem sie/er die Kohärenz zwischen den Abteilungen sicherstellt und Potenziale zur Leistungssteigerung aufzeigt, um die Qualität von Geschäftsentscheidungen zu verbessern.

Die Rolle des Business Partner Sales Performance bietet KandidatInnen mit kaufmännischem Hintergrund und einer Affinität zu Zahlen ein besonders spannendes und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld, das weit über das klassische Vertriebscontrolling hinausgeht: Sie/er unterstützt das Sales Die BMI

Leadership Team proaktiv, indem regelmäßig aussagekräftige Analysen von Marktkennzahlen, der Performance einzelner Regionen und Verkaufsgebiete sowie der Kundenstruktur erstellt werden. Diese Erkenntnisse dienen als wichtige Entscheidungsgrundlage für die Optimierung der Sales-Strategie und Erschließung neuer Marktchancen. Hierbei ist der Business Partner Sales Performance für Key Stakeholder im Bereich Vertrieb ein echter Partner auf Augenhöhe: In enger Zusammenarbeit mit den VertriebsleiterInnen und zugehörigen Teams wird die Sales Performance nicht nur systematisch analysiert, sondern auch konsequent in strategische Maßnahmen zur Leistungssteigerung umgesetzt

Die Aufgaben auf einen Blick:

- Erstellung aussagekräftiger Reportings über Marktentwicklungen und Ergebnisse der einzelnen Verkaufsregionen bzw. Kunden
- Analyse der Monatsergebnisse der Verkaufsregionen, Identifikation wichtiger Potenziale zur Verbesserung der Sales Performance sowie Entwicklung geeigneter Maßnahmen zu deren Umsetzung
- Sparringpartner des Sales Leadership Teams sein, indem Ergebnisse konsequent hinterfragt und gemeinsam effizienzsteigernde Lösungen konzipiert werden
- Unterstützung bei der Vorbereitung der Jahresgespräche mit den wichtigsten Kunden und Händlern
- Ausbau des Performance-Monitorings und Kunden-Reportings sowie deren Überführung in das neue Reporting Tool der BMI Group, einschließlich der Schulung des Vertriebsteams bezüglich der Anwendung
- Perspektivische Übernahme der fachlichen und personellen Verantwortung für das Thema Rückvergütung an Kunden



Die BMI Group verkörpert die Grundwerte Eigenverantwortung, Zusammenhalt, Entwicklung und Inspiration. Mit analytischer Denkweise und strategischer Stärke, Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem und dem Ehrgeiz, Chancen nicht nur zu identifizieren, sondern auch konsequent zu nutzen, lebt der bzw. die Business Partner Sales Performance diese Werte jeden Tag. Mit Überzeugungskraft und Kommunikationstalent werden Potenziale zur Performance-Steigerung innerhalb der Sales Organisation überzeugend in deutscher und englischer Sprache kommuniziert und präsentiert sowie Lösungen zur Steigerung des Unternehmenserfolges aufgezeigt. Ein ausgeprägtes Talent für Zahlen und eine strukturierte Denkweise ermöglichen es dem Business Partner Sales Performance dabei, auch bei komplexen Zusammenhängen und unter Zeitdruck souverän zu bleiben und den Blick für das Wesentliche zu bewahren. Neue Sachverhalte werden als Herausforderung betrachtet und schnell erfasst.

Im Gegenzug bietet die Rolle des Business Partners Sales Performance die Chance, viel zu bewegen und die Leistung des Vertriebs als Schlüsselbereich innerhalb der BMI Group nachhaltig zu verbessern. Ein kollegiales und dynamisches Arbeitsumfeld in Oberursel, kontinuierliche und individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, eine attraktive Vergütung mit Altersvorsorge sowie weitere Nebenleistungen (z.B. Kantine, Fahrtkosten- und Kinderbetreuungszuschuss, JobBike und kostenlose Parkplätze) sowie die Möglichkeit, auch remote zu arbeiten, machen diese Stelle äußerst interessant für zahlenaffine und überzeugungsstarke Talente, die einen wichtigen Beitrag zum Erfolg einer wachsenden, internationalen Unternehmensgruppe leisten möchten. ■

Interessiert? Die BMI Group hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter:
susanne@topofminds.com.



„Ein Dach von BMI ist mehr als nur ein Dach: Es ist ein Stück Heimat, ein Ort der Entspannung, bietet Schutz und Geborgenheit. Unsere Dämmungen sparen Energiekosten, unsere integrierten Solaranlagen produzieren eigenen Strom und unsere Gründächer schaffen Lebensräume. Wir bringen das Dach in die Zukunft.“

Eugenio Cecchin, Geschäftsführer BMI Group Deutschland