

// Positionsbeschreibung

CRM-Projektmanager (m/w/d)

// Das Unternehmen

ist ein deutsches mittelständisches Maschinenbauunternehmen, das zu einer in Familienbesitz befindlichen Firmengruppe gehört. Mit einem Umsatz von 280 Mio. € und seinen über 1.200 Mitarbeitern ist es sehr erfolgreich. Es verfolgt eine langfristige und auf Nachhaltigkeit angelegte Wachstumsstrategie. Das auch international tätige Unternehmen entwickelt und produziert Maschinen und Lösungen für die nachhaltige und umweltschonende Lebensmittelproduktion.

// Die Position

umfasst die Verantwortung für die Entwicklung und Einführung einer neuen globalen CRM-Strategie mit der Sie die Wachstumsstrategie des Unternehmens unterstützen. Sie implementieren das richtige „Werkzeug“ für den Vertrieb um den Change Prozess zu einem modernen, lösungsorientierten und datengesteuerten Unternehmen im internationalen B2B voranzutreiben. In dieser Rolle führen Sie zunächst zwei Mitarbeiter. Die Position beinhaltet die hervorragende Entwicklungsperspektive die neu zu schaffende Abteilung Sales Process Excellence & Standards aufzubauen und zu führen.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- In Zusammenarbeit mit den verschiedenen Fachabteilungen leiten Sie die Entwicklung und den Rollout eines neuen globalen CRM-Systems und bringen in diesem Zusammenhang neue Ideen und Konzepte ein.
- Sie nehmen die fachlichen Anforderungen zur Vertriebsunterstützung und zur Steuerung durch das neue CRM-System auf, bewerten diese und setzen sie im CRM-System um.
- Durch ein professionelles Projektmanagement gewährleisten Sie, dass Kosten-, Zeit und Qualitätsziele erreicht werden.
- Sie entwickeln und implementieren im Team (Projektteam, IT, Vertrieb) eine zukunftsfähige CRM-Kultur innerhalb der globalen Strukturen des international tätigen Unternehmens und berücksichtigen hierbei insbesondere die erforderliche User-

Akzeptanz.

- Als Impulsgeber treiben Sie den weiteren Aufbau von CRM-Aktivitäten rund um die Customer Journey zielführend voran.
- Sie entwickeln und definieren gemeinsam mit den jeweiligen Fachbereichen KPIs, Performance Reportings sowie Ad-hoc Analysen um den Erfolg nachhaltig zu messen und Handlungsempfehlungen abzuleiten. Somit können Kundenbeziehungen und –aktivitäten optimiert werden.

// **Unsere Erwartung**

- Bereits erfolgreiche federführende Implementierung von CRM-Projekten in interdisziplinären, internationalen Arbeitsgruppen unterschiedlichster Hierarchieebenen.
- Erfahrung in der Entwicklung von Kundenbindungskonzepten und App Marketing Strategien.
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der (Fach-)Informatik, Betriebswirtschaftslehre oder ähnliche Qualifikation.
- Fundierte Erfahrung und Kenntnisse in der Anwendung von CRM-Systemen sowie deren zielgerichtete Nutzung und Weiterentwicklung, idealerweise im Investitionsgüterbereich.
- Gute Kenntnisse in den Bereichen Datenanalyse, Reporting, Datenarchitekturen sowie im Bereich SQL-Datenbanken/-Abfragen.
- Vertriebsorientierte Denkweise, konzeptionelle Fähigkeiten, hohe Web-Affinität sowie Gespür für Usability.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Gute Team- und Managementfähigkeiten um mit Mitarbeitern, Kollegen und Externen als bereichsübergreifendes Team zu interagieren.
- Interkulturelle Kompetenz, sehr gute Kommunikations- und Beratungsfähigkeit sowie eine vertriebsorientierte Denkweise
- Selbständiges und eigeninitiatives Arbeiten mit einer ausgeprägten „Getting-Things-Done-Mentalität“

Dienstsitz ist eine größere Kreisstadt in Baden Württemberg.

// Kontakt

Wenn Sie an dieser sehr verantwortungsvollen und facettenreichen Position interessiert sind, steht Ihnen unsere Beraterin Barbara Schmid für einen ersten Kontakt unter der Mobilnummer 0162 2343297 zur Verfügung. Absolute Diskretion ist für uns oberster Grundsatz.

Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Angabe des Gehaltswunsches/Eintrittstermins). Schicken Sie diese bitte unter Angabe der Kennziffer 3000-718 an b.schmid@bt-personalberatung.de.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einem der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Senior Consultant gearbeitet.