

## Mitarbeiter Vertriebscontrolling / Sales Analyst (m/w)

Die LOYS AG wächst – und sucht nach smarten Mitarbeitern, die ihre Karriere im spannenden Arbeitsumfeld der Kapitalmärkte fortsetzen möchten.

Wir sind ein Spezialist für wertorientiertes und aktives Aktienfondsmanagement. Als inhabergeführtes Unternehmen mit einer sehr dynamischen Unternehmenskultur stehen wir für ein Höchstmaß an Unabhängigkeit und Flexibilität. Gegründet 1995 betreut LOYS heute ein Volumen von rund 1,5 Milliarden Euro.

Zur weiteren Verstärkung unseres Teams in Frankfurt suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Mitarbeiter Vertriebscontrolling (m/w) in Vollzeit. Als geschätztes Team Mitglied übernehmen Sie ein vielfältiges Aufgabengebiet, das viel Entwicklungspotential und Eigenverantwortung bietet.

Ihre Aufgaben:

- Mitwirkung bei der Planung und Steuerung von Vertriebstätigkeiten
- Unterstützung in der Administration des CRM Systems und ggf. Neueinführung von einem CRM-System
- Unterstützung bei der Einführung des digitalen Marketing (Einführung von Marketing Automation Tools, Landing pages, Google Adwords, Facebook)
- Mitarbeit in Projektteams und Arbeitsgruppen im Bereich Business Development

Idealerweise bringen Sie folgende Fähigkeiten/Qualifikationen mit:

- Abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieur
- IT-Affinität und gute Kenntnisse in der Erstellung von Statistiken und Reportings
- Ausgeprägte Lösungsorientierung und analytische Fähigkeiten
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, vorzugsweise VBA-Kenntnisse
- Hohe technische Affinität, ausgeprägtes technisches Verständnis für neue Tools
- Erste relevante Berufserfahrung, vorzugsweise im Vertrieb, Vertriebscontrolling oder der Vertriebsunterstützung
- Vorzugsweise Kenntnisse in gängigen CRM-Systemen (MS-Dynamics, Salesforce, usw.)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Zahlenaffinität und analytische Fähigkeiten, eine unternehmerische Denk- und Handlungsweise, sowie ein hohes Qualitätsbewusstsein und Spaß am prozess- und lösungsorientierten Arbeiten
- Selbständige Arbeitsweise und Belastbarkeit

Was bieten wir?

- Die Chance, die neusten Marketing-Technologien und Methoden in einem hoch professionellen B2B-Umfeld einzuführen
- Flache Hierarchien und die Möglichkeit früh Verantwortung zu übernehmen
- Raum für Ihre persönliche Entwicklung durch Weiterbildungen
- Wettbewerbsfähige Vergütung und überdurchschnittlich gute Entwicklungsmöglichkeiten

Wenn Sie sich hier wiedererkennen, freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit via E-Mail an [bewerbungen@loys.de](mailto:bewerbungen@loys.de).

Für weitere Fragen wenden Sie sich an Herrn Riemann unter 069 / 67778901.