

## Sales Strategy & Planning Partner (w/m/d) International Führender Anbieter für Energiemanagement in Gebäuden (PE-backed)

Für unseren Kunden – einen führenden Anbieter für Energiemanagement in Gebäuden (PE-backed) mit Sitz in Eschborn – suchen wir einen Sales Strategy & Planning Partner (w/m/d) International.

### Aufgaben

- Strategischer Business Partner: Du übernimmst die Verantwortung für ein Portfolio internationaler Einheiten und bringst mit unternehmerischem Mindset und kreativen Ideen Veränderungen voran
- Internationale Zusammenarbeit: Du arbeitest eng mit Kollegen aus unterschiedlichen Kulturen zusammen und steuerst zentrale Finanzprozesse – von den Analysen von Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cashflow bis zur Auswertung operativer Business Driver
- Vertriebsfokus: Du steuerst die Analyse und Optimierung der internationalen Sales Performance (strukturiertes Pipeline-Management, Pricing-Analysen sowie Forecasting und Margensteuerung)
- Vertriebsprozesse: Du gestaltest aktiv Vertriebsprozesse entlang der gesamten Customer Journey, erkennst Ineffizienzen, entwickelst Best Practices und setzt Standards zur Steigerung der Effektivität und Effizienz im Vertrieb
- Innovation: Du verbesserst kontinuierlich bestehende Steuerungsinstrumente und übernimmst Verantwortung für deren Weiterentwicklung – u.a. durch Nutzung von KI
- Direkter Impact: Mit deinem analytischen und kreativen Denken bist du ein gefragtes Teammitglied in abteilungsübergreifenden Projekten (z.B. Digitalisierung, M&A und Post-Merger-Integration) und lieferst mit deinen Insights zum Thema Vertrieb einen echten Mehrwert
- Stakeholder: Du führst eigenverantwortlich Sonderanalysen und Ad-hoc-Anfragen durch – für Länder, die Unternehmensleitung und Eigentümer (Private Equity)

### Anforderungen

- Du hast einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften oder International Business & Management (idealerweise mit Schwerpunkt Sales Controlling oder einer vergleichbaren Qualifikation) und bringst mehrere Jahre Berufserfahrung in Controlling-nahen Themen mit (ergänzt durch fundierte Kenntnisse im Bereich Sales (Operations) bzw. Sales Controlling)
- Deine starke analytische und unternehmerische Denkweise sowie deine Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten, zeichnen dich aus
- Du bist ein proaktiver Gestalter mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten und einem guten Gespür für die Bedürfnisse deiner Stakeholder – national wie international
- Du fühlst dich in einem dynamischen Umfeld wohl, bringst Professionalität und Humor mit, bist ein echter Teamplayer und verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### Ansprechpartner

HORAK Executive Search  
Tölzer Str. 1  
82031 Grünwald

Julia-Kathrin Horak  
t: 089 95459 1842  
m: 0176 3073 8478  
[jk.horak@horakexecutivesearch.de](mailto:jk.horak@horakexecutivesearch.de)