



Die Gruppe SUPERIOR INDUSTRIES ist eine der marktführenden Hersteller von Aluminiumrädern für PKW in Europa und weltweit eine der wenigen Technologieführer in der Aluminiumradbranche.

SUPERIOR INDUSTRIES EUROPE ist hierbei einer der führenden europäischen Hersteller für den OEM Bereich sowie der marktführende Hersteller von Leichtmetallrädern für den Zubehörmarkt (AM) in Europa. Bekannte Konzernmarken sind ATS, RIAL, ALUTEC und ANZIO. Zurzeit verfügt die Europa-Gruppe über vier Produktionswerke, von denen sich drei in Polen (Stalowa Wola) und eins in Deutschland (Werdohl) befinden.

Für die Konzernzentrale am Standort **Bad Dürkheim** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt zunächst einen:

MANAGER SALES FORECASTING & PLANNING (M/W/D)

AUFGABEN

- Entwicklung von Monats-, Jahres- und Langfristprognosen in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb. Dies beinhaltet die Analyse von Trends, die Verwendung von Automobilmarkt- und OEM-Daten, die Bezugnahme auf historische Datenpunkte, Varianzanalysen
- Koordinieren globaler Angebotsbesprechungen mit funktionsübergreifenden Teams und dem Top-Management
- Verfolgung verschiedener KPIs für die Entscheidungsfindung des Managements
- Nachverfolgen aller Angebote und aktualisieren des Status
- Leiten des Inside Sales Teams, das verantwortlich ist für:
 - Bearbeitung von Verkaufs-/Prototypenaufträgen
 - Verwalten von Preisdaten und Kundenbestellungen
 - Preisanpassungen
 - die Unterstützung der Kreditorenbuchhaltung bei offenen Posten
 - Überwachung der Kundenprofitabilität
 - sowie ad hoc Projekte
- Pflege der Kalkulationstabelle zur Analyse der Angebotsmarge
- Pflegen der Daten für den Value-Add-Preis
- Vorbereitung verschiedener Berichte/Analysen und Präsentation für das Senior Leadership Team
- Prüfung von Preisanpassungen und Aluminium-Indizes
- Verwalten und Aktualisieren von Preisempfehlungen für "Opportunity"-Geschäfte
- Unterstützung der Key Account Managers und des VP Sales nach Bedarf
- Sicherstellung von Genauigkeit und Pünktlichkeit von Berichten und KPIs
- Initiierung von Verbesserungen der Geschäftsprozesse und Integration mit funktionsübergreifenden Systemen.



PROFIL

- Bachelor-Abschluss mit dem Schwerpunkt Finanzen, Buchhaltung und/oder Betriebswirtschaft. Wirtschaftsingenieurwesen oder Fertigungstechnik mit Schwerpunkt Finanzen, Rechnungswesen und/oder Betriebswirtschaft bevorzugt.
- Mindestens 5-7 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie und in der Mitarbeit im Vertrieb (als Account Manager, Controller oder im Inside Sales Bereich)
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern
- Hohe Eigeninitiative und Teamfähigkeit
- Sehr gute Microsoft Excel Kenntnisse (Pivot-Tabellen, Diagramme/Grafiken, Modellierung etc.)
- Kenntnisse im Umgang mit Prognose- und Planungstools wie Hyperion oder BPC (SAP)
- Hohe Affinität im Umgang mit Zahlen
- Effektive mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten erforderlich.
- Fließend in Deutsch und Englisch

WIR BIETEN

- Vermögenswirksame Leistung / Betriebliche Altersversorgung
- 50% Mitarbeiterrabatt auf Felgen
- Jobrad
- Portal für Mitarbeiterangebote und Vergünstigungen bei vielen Kooperationspartnern
- Kostenlose Parkplätze vor Ort
- Wasserspender

Sie erwarten interessante und verantwortungsvolle Aufgaben in einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld. Sie arbeiten in einem wachsenden international tätigen Unternehmen mit angenehmer Arbeitsatmosphäre und flachen Hierarchien.

Bei Interesse senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, usw.) unter Angabe Ihrer Einkommenserwartungen sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins bitte über diesen [Bewerberlink](#).

Superior Industries OEM Germany GmbH

Gustav-Kirchhoff-Str. 10, 67098 Bad Dürkheim

Ansprechpartnerin: Isabell Schweitzer

Tel: 06322/9899-6071