



Senior Projektmanager Customer Excellence (m/w/x)

Oberkochen

Sich etwas Neues trauen, über sich hinauswachsen und dabei die Grenzen des Machbaren neu definieren. Genau das ist es, was unsere Mitarbeiter täglich leben dürfen und sollen. Um mit unseren Innovationen ein Zeichen zu setzen und Großartiges zu ermöglichen. Denn hinter jedem erfolgreichen Unternehmen stehen eine ganze Menge faszinierende Menschen.

Ihre Rolle:

Möchten Sie die strategische Weiterentwicklung und operative Excellence des globalen Vertriebsnetzes bei ZEISS als Teil der Strategischen Konzernentwicklung vorantreiben?

In enger Zusammenarbeit mit Sales und Service Gesellschaften in mehr als 64 Ländern, Geschäftseinheiten sowie Konzernfunktionen gestalten Sie aktiv die Weiterentwicklung der Vertriebs- und Serviceaktivitäten von ZEISS. Sie agieren als Impulsgeber und Koordinator für die Projekte des Key Group Programms Shaping Customer Excellence. In Kooperation mit den Sales und Service Gesellschaften unterstützen sie die Gestaltung und Implementierung von Projekten zu digitalen Themen wie eCommerce, Self Service und Lead Management, aber auch klassischen konzeptionellen Vertriebsthemen wie Kundenloyalität oder Kundensegmentierung. Dabei haben Sie stets die gesamte Customer Journey (Omni-Channel) und die Besonderheiten des jeweiligen Marktes im Blick.

Sie übernehmen die fachliche Leitung für Einzelthemen mit Fokus auf lokale Wachstumschancen aber auch auf Verbesserungen in den ZEISS-Organisationen auf der gesamten Welt. Hierbei sind Sie für die (Ressourcen-)Planung, die Steuerung, die Struktur, das Budget sowie das Stakeholdermanagement verantwortlich.

Sie haben:

- ein überdurchschnittlich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches, naturwissenschaftliches oder ingenieurwissenschaftliches Studium, ggf. mit Promotion oder MBA
- mindestens 2-4 Jahre Berufserfahrung innerhalb einer der führenden Unternehmensberatungen
- Erfahrung in vertriebsnahen Themen wie z.B. der Gestaltung von Customer Journeys, Funnel Management, Kundensegmentierung oder Vertrieb und deren Auswirkungen auf betriebswirtschaftliche Themen wie Markt- und Wettbewerbssituation oder weiterführenden Implikationen für die Unternehmensstrategie
- Spaß an einer agilen Arbeitsweise in global vernetzten und interdisziplinären Teams
- herausragende analytische Kompetenz, strategisches Denken und Umsetzungsstärke
- Leidenschaft für Innovation und Begeisterung für neue Technologien
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

In einem offenen und modernen Umfeld mit zahlreichen Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, arbeiten die Mitarbeiter bei ZEISS in einer Kultur, die von Expertenwissen und Teamgeist geprägt ist. All das wird getragen von der besonderen Eigentümerstruktur und dem langfristigen Ziel der Carl-Zeiss-Stiftung: Wissenschaft und Gesellschaft gemeinsam voranzubringen.

Heute wagen. Morgen begeistern.

Vielfalt ist ein Teil von ZEISS. Wir freuen uns unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion, Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität auf Ihre Bewerbung.

Jetzt, in weniger als 10 Minuten bewerben.

Ihr Ansprechpartner

Vanessa Clauss

✉ vanessa.clauss@zeiss.com

