

Stellenprofil

CRM-Spezialist (m/w) Salesforce für ein weltweit führendes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau im südlichen Niedersachsen



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein weltweit führendes Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau, einen erfahrenen CRM-Spezialisten (m/w) Salesforce für die Geschäftszentrale im südlichen Niedersachsen. Die Unternehmensgruppe mit einer vierstelligen Mitarbeiterzahl hat weltweit Tochtergesellschaften, um ihre Kunden in den Ländern vor Ort zu beraten.

Das familiengeführte Unternehmen steht seit über hundert Jahren für höchste Qualitätsansprüche und Innovation. Die Unternehmenskultur ist geprägt von einem kollegialen Teamgedanken und einem respektvollen Umgang untereinander. Zu den Grundsätzen des Unternehmens gehört eine nachhaltige Entwicklung mit seinen qualifizierten Mitarbeitern.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:
zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:
Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:
südliches Niedersachsen

Reisetätigkeit:
ca. 20 % weltweit

Ihre Aufgabenstellung

Als CRM-Spezialist (m/w) Salesforce besetzen Sie die zentrale technische Schlüsselposition zur globalen Einführung und Umsetzung von Salesforce innerhalb der Unternehmensgruppe. Dabei sind Sie zunächst für die Einführung des CRM-Systems auf Basis von Salesforce als Projektmanager innerhalb eines insgesamt 20-köpfigen abteilungsübergreifenden Projektteams verantwortlich, wobei Sie dem Projektleiter direkt unterstellt sind. Nach der Einführungsphase sind Sie für die Sicherstellung des Betriebs der Plattform zuständig. Dabei prüfen Sie die Salesforce-Releases auf Neuerungen, Einsatzmöglichkeiten und Problemstellungen.

Weiterhin sind Sie für die Erstellung und Umsetzung von Konzepten in Zusammenarbeit mit externen Beratern auf Basis von Changerequests, Anforderungen sowie Qualitätssicherungen und Dokumentationen verantwortlich. Sie erarbeiten Schulungsunterlagen in deutscher und englischer Sprache und führen Key-User-Schulungen in den internationalen Tochtergesellschaften durch.

Die Aufgaben im Überblick:

- Einführung des globalen Salesforce-Rollouts

- Sicherstellung des operativen Betriebs und der Weiterentwicklung des CRM-Systems auf Basis von Salesforce
- Prüfung der Salesforce-Releases auf Neuerungen, Einsatzmöglichkeiten und Problemstellungen
- Erstellung und Umsetzung von Konzepten in Zusammenarbeit mit externen Beratern auf Basis von Changerequests, Anforderungen sowie Qualitätssicherungen und Dokumentationen
- Erarbeitung von Schulungsunterlagen auf Deutsch und Englisch sowie die Durchführung von Schulungen
- Support der Benutzer

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich der Betriebswirtschaft bzw. Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Vorbildung. Darüber hinaus besitzen Sie mindestens drei bis fünf Jahre Berufs- und Projekterfahrung bei der Betreuung von CRM-Systemen, insbesondere in der Benutzung, Administration und im Customising von Salesforce. Dabei sind Ihnen die Sales-Module vertraut, wünschenswert sind Erfahrungen in dem Marketing-Tool. Ihre Salesforce-Kenntnisse halten Sie durch Schulungen und Zertifikate auf dem neuesten Stand. Um Schulungen in den internationalen Tochtergesellschaften durchzuführen, bringen Sie eine internationale Reisebereitschaft mit.

Ihre Arbeitsweise zeichnet sich insbesondere durch Ergebnisorientierung, Selbständigkeit und Struktur aus. Sie arbeiten gerne im Team und die abteilungsübergreifende Kommunikation bereitet Ihnen Freude. Sie blicken gerne über den Tellerrand und bringen Ihre eigenen Ideen ein. Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind notwendig.

Must-have-skills

- Ausbildung oder Studium im Bereich der Betriebswirtschaft bzw. Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Ausbildung
- mindestens drei bis fünf Jahre Berufs- und Projekterfahrung bei der Betreuung von CRM-Systemen
- fundierte Kenntnisse in der Benutzung, Administration und im Customising von Salesforce, insbesondere in den Modulen Sales und Aftersales
- Zertifikate und/oder absolvierte Schulungen in Salesforce

- ergebnisorientierte, selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- sehr gute Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Blick über den Tellerrand und eigene Ideen
- gutes, technisches Englisch (mind. CEF Level B1)
- internationale Reisebereitschaft

Nice-to-have-skills

- Kenntnisse im Salesforce Marketing-Tool

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem unbefristeten Arbeitsverhältnis, einer attraktiven Vergütung nach dem Tarifvertrag der IG Metall und 30 Urlaubstagen erwartet Sie insbesondere ein herausfordernder Aufgabenbereich. Das Betriebsklima wird durch regelmäßig stattfindende Firmen- und Abteilungsevents gefördert. Zusätzlich erhalten Sie noch weitere „Goodies“, wie beispielsweise vermögenswirksame Leistungen, ein attraktives firmeneigenes Rentenmodell sowie Sport- und Freizeitangebote.

Das Unternehmen bietet einen zukunftssicheren Arbeitsplatz mit individuellen Karriereperspektiven sowie regelmäßig stattfindenden Fort- und Weiterbildungen. Zudem erwartet Sie ein vielfältiges Betätigungsfeld, welches Ihnen selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten ermöglicht.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- eine attraktive Vergütung nach Tarifvertrag IG Metall
- unbefristeter Arbeitsvertrag
- 30 Urlaubstage pro Jahr
- zukunftssicherer und moderner Arbeitsplatz
- vielfältiges Betätigungsfeld, welches selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten ermöglicht
- regelmäßig stattfindende Firmen- und Abteilungsevents
- vermögenswirksame Leistungen
- firmeneigenes Rentenmodell
- Sport- und Freizeitangebote
- ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabenfeld
- regelmäßig stattfindende Fort- und Weiterbildungen

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an tv@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Tobias Volke

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 20

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

tv@thomann-personalberatung.de