

Sales Operations Manager (m/w) / 100 % Pensum

Über IQAir

Die IQAir AG ist weltweit führend in der Messung und Verbesserung der Luftqualität. Wir helfen Menschen, ein längeres und gesünderes Leben zu führen, indem wir sie zu Hause, bei der Arbeit und unterwegs vor Luftverschmutzung und Allergenen schützen. In unserem Schweizer Technologiezentrum entwickeln und produzieren wir IoT Luftmessgeräte und Luftreinigungssysteme für private, öffentliche und klinische Anwendungen. Unsere Kunden sind Regierungsbehörden, Schulen, medizinische Einrichtungen, Fortune 500 Unternehmen, Botschaften und gesundheitsbewusste Privatpersonen in über 100 Ländern. Unsere Luftqualitäts-App AirVisual wird von über 50 Millionen Menschen weltweit genutzt.

Wir suchen einen engagierten Spezialisten für Vertriebssteuerung, der uns dabei unterstützt, operative Exzellenz in unserem Direct-to-Consumer Vertrieb voranzutreiben.

In dieser Rolle vernetzen Sie Lieferkette, Kundenservice, Vertrieb und unsere zentralen Geschäftssysteme – einschließlich CRM- und ERP-Plattformen –, um reibungslose Abläufe und herausragende Kundenerlebnisse an jedem Kontaktpunkt zu gewährleisten.

Der ideale Kandidat arbeitet äusserst operativ, denkt detailorientiert und handelt proaktiv. Er koordiniert effektiv teamübergreifend und verbessert Prozesse, die sich direkt auf die Vertriebsleistung und die Kundenzufriedenheit auswirken.

Ihr Wirkungsbereich

- Analyse unserer gesamten Sales Pipeline – von Lead bis Closing
- Identifikation von Bottlenecks, Conversion-Hemmern und Wachstumschancen
- Unterstützung des Tagesgeschäfts im Vertrieb und E-Commerce
- Koordination zwischen Lieferkette, Kundenservice und Vertrieb
- Management und Optimierung von Workflows in CRM- und ERP-Systemen
- Sicherstellung einer korrekten Auftragsabwicklung, Transparenz des Lagerbestands und reibungsloser Kundenkommunikation

- Identifizierung von operativen Engpässen und Initiierung von Prozessverbesserungen
- Unterstützung bei der Gewährleistung einer nahtlosen Abwicklung aller Kundeninteraktionen

Ihre Kompetenzen

Wir suchen nicht nur nach fachlichen Kompetenzen: Wir suchen jemanden, der Freude daran hat, Probleme zu lösen, Systeme zu verbessern und dafür zu sorgen, dass abteilungsübergreifende Abläufe in einem schnelllebigen Umfeld reibungslos funktionieren. Sie bringen mit:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Bereich Vertriebsanalyse oder Vertriebssteuerung mit aktiver Nutzung von CRM- und ERP-Systemen
- Ausgewiesene Erfahrung im E-Commerce oder Consumer Sales - idealerweise im DtC-Umfeld
- Fähigkeit, Strukturen aufzubauen, zu optimieren und nachhaltig zu etablieren
- Hands-on-Mentalität – Sie setzen Dinge um, statt sie nur zu planen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten

- Herausfordernde Aufgaben und abwechslungsreiche Projekte
- Ein performance-orientiertes Umfeld mit klaren Zielen
- Moderne Tools, digitale Prozesse und schnelle Umsetzung
- Flache Hierarchien und unkomplizierte Entscheidungswege

Arbeitsort

9323 Steinach, Switzerland

Jetzt Bewerben