



Wir – die optoVision Gesellschaft für moderne Brillenglastechnik mbH - sind ein technologisch marktführendes Unternehmen in Entwicklung, Produktion und Vermarktung moderner Brillenglas-Designs mit derzeit ca. 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Seit unserer Gründung im Jahr 1979 haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Menschen zu ermöglichen, ihre Welt schärfer, schöner, bunter und einfach besser zu sehen. Dabei ist „Made in Germany“ ein Kernbestandteil unserer erfolgreichen Unternehmensstrategie. In der Fertigung vereinen wir unsere Hightech-Präzisionstechnik mit dem Know-how unserer Mitarbeiter, um aus innovativen Materialien Brillengläser der neuesten Generation zu entwickeln – mit Erfolgen, die sich sehen lassen. Aktuell wurden wir erneut von „markt intern“ als bester Brillenglashersteller Deutschlands ausgezeichnet.

An unserem Hauptsitz in Langen (Hessen) vereinen wir alle administrativen sowie operativen Funktionsbereiche, inklusive eine der fortschrittlichsten Produktionsstätten weltweit. Die Qualität unserer Produkte, die Hochwertigkeit unserer Technologie und die Zufriedenheit unserer Kunden liegen uns am Herzen. Um diese aufrechtzuerhalten und zu verbessern, suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Vertriebscontroller (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben bei optoVision:

- Fristgerechte Erstellung des laufenden Vertriebsreportings
- Unterstützung bei der Erstellung von Budgets, Forecasts und Mittelfristplanungen sowie Vorbereitung von Präsentationsunterlagen
- Unterstützung von Geschäftsleitung, Vertriebsleitung und Außendienst bei Ad hoc-Anfragen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Finanzcontrolling
- Prüfen und Analysieren von Kennzahlen im Bereich Vertrieb und Marketing und Abstimmung der notwendigen Maßnahmen mit der Vertriebsleitung
- Sicherstellung der Datenqualität der verschiedenen Systeme
- Optimierung des Vertriebsreportings
- Überwachung und Steuerung der Deckungsbeitragsentwicklung unterschiedlicher Geschäftsbereiche
- Überwachung der Verkaufs- und Marketingpläne

optoVision erwartet von Ihnen:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder Abgeschlossene BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Idealerweise Berufserfahrung im Bereich Vertriebscontrolling, Steuerung und Reporting, gerne geben wir aber auch Berufsanfängern oder Absolventen eine Chance zum Einstieg
- Analytische Fähigkeiten und ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Durchsetzungsstark und hoch motiviert
- Eigenverantwortliche, engagierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Versierte MS-Office Kenntnisse, insbesondere Excel und PowerPoint
- Umgang mit unterschiedlichen Reporting-Tools sowie ggf. mehrdimensionalen Datenbanken

optoVision bietet Ihnen:

- eine abwechslungsreiche Tätigkeit, in der Sie Verantwortung übernehmen und flexibel arbeiten
- ein kollegiales und hoch professionelles Arbeitsumfeld mit teamorientierten Experten
- flache Hierarchien, die kurze Entscheidungswege ermöglichen
- ein umfassendes Onboarding-Programm für neue Mitarbeiter
- eine Unternehmenskultur, die den konstruktiven Austausch mit Kollegen, Kunden und Partnern aktiv fördert und einen offenen Umgang in einem qualifizierten Team
- vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, eine attraktive Vergütung und umfangreiche Sozialleistungen
- Zugang zu exklusiven Online-Angeboten (Corporate Benefits), Dienstradleasing, betriebliche Gesundheitsförderung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wollen auch Sie Teil unseres Teams werden und zusammen mit uns die Produktion und den Vertrieb von Brillengläsern revolutionieren? Wollen Sie ein Bestandteil des besten Brillenglasherstellers sein und das Leben von Menschen nachhaltig verbessern? Dann freuen wir uns darauf, Sie näher kennenzulernen und bitten Sie um die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung, direkt über unsere Karriereseite oder per E-Mail, an:



Gesellschaft für moderne Brillenglastechnik mbH
Personalabteilung
Heinrich-Hertz-Straße 17
D-63225 Langen
Telefon: +49 (0)6103-757-0
personal@optovision.de
www.optovision.com

