

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung? Sie möchten gerne Verantwortung übernehmen und sich weiterentwickeln? Dann kommen Sie zu uns und gestalten den Wandel!

Als europäisch ausgerichtete Bank eines der größten Automobilherstellers weltweit behaupten wir uns seit über drei Jahrzehnten erfolgreich am deutschen Markt, wachsen kontinuierlich weiter und wandeln uns zum automobilen Dienstleister mit zukunftsweisenden Vertriebskanälen und Produkten, wie Online Finanzierung, Car Sharing oder Auto Abonnements. Den Schlüssel zu diesem Erfolg sehen wir in unserer Unternehmensphilosophie, dem innovativen Potenzial und dem Teamgeist unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Für unsere **Abteilung Vertrieb/Vertriebssteuerung** suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

## **Sales Analyst (m/w/d) in der Vertriebssteuerung**

**Kennziffer: 06-2023-5020**



### **Ihr Aufgabengebiet:**

- Analysieren von Daten zu bestimmten Produkten und Programmen sowie Aufdecken und Anzeigen von Potentialen
- Auswerten und Bewerten von Studien und Marktforschungen, z.B. Schwacke-Report, Bankenmonitor etc.
- Erstellen des monatlichen Standard-Reportings sowie adhoc Reports für diverse Meetings
- Erstellen von Präsentationen / Auswertungen für Außendiensttagungen und Pricing-Meetings
- Ansprechpartner/in für die Weiterentwicklung des Vertriebstools „SPA“

### **Ihr Profil:**

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Finanzdienstleistungsbereich oder der Automobilbranche
- 2-3-jährige praktische Erfahrung in Vertrieb und/oder Operations, gerne bei einer Automobilbank
- Sehr gute Kenntnisse in Microsoft Programmen (Excel, PowerPoint und Dynamics) und IBM-Cognos
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Analytisches Denken
- Teamfähigkeit



- (Microsoft Dynamics 365-Anwendung) und Verantwortliche/r für die Datenaktualisierung und Datenqualität
- Erstellen und Optimieren von Anforderungen für geeignete PowerBI Dashboards/Reports zur Vertriebssteuerung
  - Koordinieren der Vehicle Lifetime/ Value Chain Aktivitäten und Sicherstellung der Implementierung in neuen Produkten
  - Übernehmen von Projektarbeiten innerhalb der Vertriebssteuerung, wie z.B. zu neuen Analyseansätzen im Bereich Vehicle Lifetime Value „VLV“ oder Produktausweitungen
  - Betreuung der Händleranfragen, Kundenbelange, Anfragen des Außendienstes sowie Aufträge/Aufgaben im Zusammenhang mit der Vehicle Lifetime/ Value Chain
- Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
  - Eigenständiges Arbeiten
  - Sehr gute Moderations- und Präsentationstechnik

### **Wir bieten Ihnen:**

Wir bieten Ihnen einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit anspruchsvollen, vielseitigen Aufgaben in einem dynamischen Umfeld und ein angenehmes Arbeitsklima. Flexible Arbeitszeiten und zielgerichtete Weiterbildungsangebote sind für uns selbstverständlich. Neben einer attraktiven Vergütung erhalten Sie bei uns auch eine betriebliche Altersversorgung. Wir bieten außerdem ein Fahrzeugüberlassungsprogramm, an dem Sie und bis zu zwei Angehörige teilnehmen können. Zwei Kantinen stehen Ihnen für Ihr Mittagessen zur Auswahl, das wir bezuschussen.

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer 06-2023-5020, Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühesten Eintrittstermins per E-Mail an [Career.Germany@toyota-fs.com](mailto:Career.Germany@toyota-fs.com).

### **Sie haben noch Fragen?**

Als Ansprechpartnerin steht Ihnen Simone Niesen gerne unter der Telefonnummer 02234/102-1158 zur Verfügung.

**Toyota Kreditbank GmbH**

- Personalabteilung -

Toyota-Allee 5

50858 Köln

**toyota-bank.de**