



Sales Business Analyst (m/w/d)

Sie suchen eine Aufgabe, in der Sie Ihre analytischen Fähigkeiten mit der Weiterentwicklung einer Vertriebsorganisation verbinden und dadurch spürbaren Mehrwert schaffen können? In der Rolle als Sales Business Analyst (m/w/d) prägen Sie die Weiterentwicklung unserer Verkaufsorganisation und arbeiten eng mit verschiedenen Bereichen zusammen. Es erwartet Sie ein Umfeld, das Offenheit, Teamgeist und Weiterentwicklung lebt. Diese Position wird aufgrund einer internen Weiterentwicklung eines Mitarbeiters vakant und ist ab sofort am Standort Bremgarten zu besetzen.

WORUM GEHT ES?

In dieser Position gestalten Sie die Vertriebsprozesse von JELD-WEN aktiv mit. Sie analysieren Daten, optimieren Abläufe und unterstützen die Sales-Leitung mit fundierten Entscheidungsgrundlagen. Als kommunikative Schnittstelle zwischen Vertrieb, Controlling und IT koordinieren Sie Verbesserungsprojekte, treiben Systementwicklungen voran und sorgen dafür, dass unser Verkaufsbereich effizient, kundenorientiert und leistungsstark bleibt.

HAUPTAUFGABEN

- Analyse und Optimierung von Verkaufs- und Schnittstellenprozessen mit dem Ziel, Effizienz, Qualität und Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern
- Erstellung von Produktkalkulationen, Kostenanalysen und Wirtschaftlichkeitsbewertungen zur Unterstützung der Preisfindung und strategischen Entscheidungen
- Leitung und Koordination von Verbesserungs- und Digitalisierungsprojekten im Vertrieb sowie aktive Mitwirkung bei Systemimplementierungen
- Aufbereitung von Reports, Auswertungen und Analysen in enger Zusammenarbeit mit Controlling und den Sales-Abteilungen
- Kommunikative Schnittstellenfunktion zwischen Sales, Auftragsabwicklung, Controlling und IT – inklusive fachlicher Unterstützung der Abteilungsleiter
- Temporäre Übernahme ausgewählter Sales-Aufgaben zur Sicherstellung reibungsloser Abläufe und zur Vertretung innerhalb des Bereiches

WEN SUCHEN WIR?

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch ein Studium in Wirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem verwandten Bereich
- Erste Berufserfahrung im Controlling- oder Accounting-Umfeld eines produzierenden Unternehmens
- Starkes Prozessverständnis mit Bezug auf Vertrieb sowie ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten – idealerweise erste Erfahrung bei ERP-Implementierungsprojekten
- Technische Affinität und hohe Motivation, sich in komplexe Produkte und Abläufe einzuarbeiten
- Aufgeschlossene, teamorientierte Persönlichkeit mit der Fähigkeit, ein Team zu motivieren und gemeinsam positive Dynamiken zu erzeugen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten über alle Hierarchiestufen hinweg sowie fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Warum JELD-WEN?

Wir suchen eine analytisch starke, systemaffine Persönlichkeit, die Vertriebsprozesse versteht und aktiv weiterentwickeln möchte. Sie bringen technisches Interesse, Zahlenaffinität und Erfahrung aus einem



produzierenden Umfeld mit. Die Position bietet die Chance, im Vertrieb fachlich zu wachsen und spürbaren Einfluss auf Abläufe und Entscheidungen zu nehmen.

Wir haben eine Leidenschaft für Türen und sind einer der weltweit größten Hersteller in diesem Bereich. Wenn Sie bei uns einsteigen wollen, bieten wir Ihnen ein internationales Umfeld, ein hohes Maß an Flexibilität, ein großes Potenzial für Ihre persönliche Entwicklung und die Möglichkeit, für eine etablierte Marke zu arbeiten.

JELD-WEN Schweiz bietet spannende, abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen Arbeitsumfeld mit marktgerechter Entlohnung, sowie 30 – 35 Tagen Urlaub. Freuen Sie sich ausserdem auf flexible Arbeitszeiten, gratis Parkplätze und Massnahmen zur Gesundheitsvorsorge. Ein globales Unternehmen mit lokalem Kontext wartet auf Sie!

Ihre Bewerbung

[Bitte bewerben Sie sich ausschließlich über unser Jobportal!](#)

Für Fragen können Sie sich an Silvia Rotter, Talent Acquisition Business Partner wenden: srotter@jeldwen.com.

Sofern nicht ausdrücklich von JELD-WEN angefordert oder angesprochen, akzeptiert das Unternehmen keine unaufgeforderten Lebensläufe von Headhuntern, Personalagenturen oder kostenpflichtigen Personalvermittlungsdiensten.

Über JELD-WEN

Das 1960 gegründete Unternehmen JELD-WEN ist einer der weltweit größten Hersteller von Türen und Fenstern und beschäftigt mehr als 22.000 Mitarbeiter in 25 Ländern weltweit. Mit Hauptsitz in Charlotte, North Carolina, entwickelt, produziert und vertreibt JELD-WEN ein umfangreiches Sortiment an Innen- und Außentüren, Holz-, Kunststoff- und Aluminiumfenstern und verwandten Produkten für den Neubau, die Reparatur und die Renovierung von Wohnhäusern und Nichtwohngebäuden.

Unsere Produkte und Dienstleistungen bieten uns die Möglichkeit, an den Arbeitsplätzen, in den Wohnungen und im täglichen Leben der Menschen präsent zu sein. Mit diesem Privileg geht eine große Verantwortung einher, um sicherzustellen, dass die von uns gelieferten Produkte zuverlässig sind und die Orte und das Leben, die sie berühren, bereichern. Wir bringen Schönheit und Sicherheit in die Räume, die unser Leben berühren. In der Schweizer Manufaktur produzieren wir Funktions- und Eingangstüren aus Holz für den Schweizer Markt. Unser Sortiment reicht vom Rohling bis zur montagefertigen Türe.