



Engagiert und mit Leidenschaft für Präzision entwickeln wir Digital-Reality-Lösungen, die Sensor-, Software- und autonome Technologien kombinieren, um eine nachhaltige Zukunft zu sichern.

Als **Sales Operations & Partner Support Specialist (m/w/d)** bei Leica Geosystems unterstützt du unsere Vertriebsorganisation und Vertriebspartner bei der effizienten Steuerung ihrer Aktivitäten. Du sorgst für eine hohe Qualität unserer CRM-Daten, transparente Sales-Pipelines und reibungslose Abläufe entlang des gesamten Vertriebsprozesses. Dabei verbindest du analytisches Denken mit ausgeprägten Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten und trägst aktiv dazu bei, unsere Vertriebsteams und Partner erfolgreich zu machen.

Sales Operations & Partner Support Specialist (m/f/d)

Remote  100%

Das spricht dich an

- Pflege, Aktualisierung und Qualitätssicherung von Projekten und Opportunities in Salesforce sowie Sicherstellung einer vollständigen und aktuellen Sales-Pipeline
- Überwachung laufender Projekte und Opportunities, Identifikation von Verzögerungen und proaktive Nachverfolgung offener Punkte mit unseren Vertriebspartnern
- Erstellung und Analyse von Umsatz-, Pipeline- und Partnerkennzahlen sowie Aufbereitung relevanter Vertriebs-KPIs
- Erstellung von Präsentationen und Entscheidungsvorlagen für Management-Reviews, Vertriebsmeetings und Partnergespräche
- Erstellung, Prüfung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Unterstützung bei der

Das macht dich aus

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, Sales Operations, Sales Support oder Partner Management wünschenswert
- Gute praktische Kenntnisse in Salesforce oder einem vergleichbaren CRM-System
- Ausgeprägte Zahlenaffinität und sehr gute Excel-Kenntnisse, insbesondere in der Datenanalyse sowie im Umgang mit Filtern und Pivot-Funktionen
- Sicherer Umgang mit PowerPoint und Fähigkeit, Vertriebs- und Managementinformationen professionell aufzubereiten
- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im indirekten Vertrieb mit Vertriebspartnern, Händlern oder Resellern

- administrativen Abwicklung
- Erste Anlaufstelle für administrative und operative Anfragen unserer Vertriebspartner
- Koordination von Schulungen, Meetings und weiteren vertriebsrelevanten Aktivitäten
- Unterstützung des Außendienstes und Partner Managements bei operativen Fragestellungen
- Überwachung von Lieferzeiten, offenen Vorgängen und Partneranforderungen
- Flexibles Arbeiten aus dem Homeoffice mit gelegentlichen Dienstreisen innerhalb Deutschlands

- Technisches Grundverständnis, idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger technischer Produkte oder Lösungen
- Ausgeprägte Organisationsfähigkeit sowie eine proaktive, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Fähigkeit, mehrere Aufgaben und Anfragen parallel zu koordinieren und sinnvoll zu priorisieren
- Professionelles und sicheres Auftreten gegenüber internen Stakeholdern und externen Partnern
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; gute Englischkenntnisse sind von Vorteil

Was dich erwartet

- Flexibles Arbeiten aus dem Homeoffice
- Abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgaben mit einem hohen Gestaltungs- und Handlungsspielraum
- Eine durchdachte und intensive Einarbeitungsphase sowie umfangreiche Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Fixum und Bonus
- Betriebliche Altersvorsorge in Form einer arbeitgeberfinanzierten Unterstützungskasse sowie einer bezuschussten Direktversicherung
- Arbeitgeberfinanzierte Unfallversicherung
- Monatlich Steuerfreier Sachbezug oder aber Corporate Fitness mit Urban Sports
- 30 Tage Urlaub, Weihnachten und Silvester sind zusätzlich frei

Über uns

Hexagon ist ein führender Anbieter von Digital-Reality-Lösungen und beschäftigt mehr als 24'000 Mitarbeiter/innen in 50 Ländern. Du wirst Teil eines starken, erfahrenen, inspirierenden und motivierten Teams von Expertinnen und Experten, das gemeinsam die Zukunft von Hexagon gestaltet. In unserem hochinnovativen und vielfältigen Umfeld kannst du deine Fähigkeiten einsetzen und weiterentwickeln.

Flexible Arbeitsmodelle ermöglichen es dir, Beruf und private Interessen ideal zu kombinieren.

Kontakt

Bei Fragen zu dieser Stelle steht dir [Romina Kwandt](#), Talent Acquisition Specialist, gerne zur Verfügung.

APPLY NOW

Leica Geosystems GmbH Vertrieb
Parking 3
85748 Garching bei München
Deutschland

Job-ID: 3lxkfp32



HEXAGON

Leica
Geosystems