

Unser Auftraggeber ist einer der größten und erfolgreichsten Marken-Textilialisten in der Bundesrepublik und Europa. Zur Zeit betreibt das Unternehmen mehr als 400 eigene Full-Price Stores und über 40 Outlets in Europa. Das Unternehmen, mit einem hohen Imagefaktor, bietet Bekleidung für Damen und Herren im wertigen Bereich und legt großen Wert auf optimalen Kundenservice.

Wir suchen für dieses erfolgreiche Unternehmen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Manager (m/w) Sales Planning & Controlling

- Verantwortungsbereich:
- Umsatz- und Ertragsteigerung durch mittel- und langfristige betriebswirtschaftliche Steuerung des Warenflusses auf Produktlinien-, Produktgruppen- und Optionsebene
- Erstellung der ganzjährigen Einkaufsplanung auf Produktlinien-, Produktgruppen- und Optionsebene anhand der vorgegebenen Umsatzplanung
- Erstellung eines laufenden Abschriften-Monitorings und einer jährlichen Abschriften-Planung
- Ermittlung des optimalen Bestandverlaufs über das Plan-Jahr als Basis für die Berechnung des benötigten Warenvolumens
- Retouren-Auswertung
- Kontrolle des Bestands und der Reichweite zur Vermeidung von Über- und Unterlagern
- Festlegen des Limits für die Nachorder
- Screening des Endlagers
- Optimierung der Analyse- und Reporting-Prozesse
- Budgetübergabe an die Buyer
- Fortlaufende Berichterstattung der Umsatz- und Ertragslage

Anforderungsprofil:

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Planning
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Sehr guter Umgang mit MS Office (insbes. Excel)
- Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit Warenwirtschaftssystemen

Wenn Sie an dieser spannenden und verantwortungsvollen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung...