

Sales Analytics Amazon (m/w/d)

Der Sales Analytics Amazon ist verantwortlich für die Analyse der Umsätze, Profitabilität, Sortimente, Märkte, neuer Produkte und Marketing-Aktivitäten der Wettbewerber auf Amazon. Außerdem ist er für das Controlling der Umsätze und der Profitabilität sowie des Erfolgs der Marketing-Performance-Aktivitäten des gesamten E-Commerce Geschäfts des Unternehmens mitverantwortlich. Er liefert up-to-date Analysen in höchster Qualität an die Produktentwicklung und Business Development Bereiche.

Aufgaben:

- Durchführung und Auswertung der produkt- und marktbezogenen Analysen
- Analyse der Profitabilität, der Umsätze und der Sortimentsperformance
- Analyse der Produkt-Performance des eigenen Unternehmens und der Wettbewerber auf Amazon
- Quantitative und statistische Analyse der Marktentwicklung
- Identifikation der Markttendenzen
- Enge Abstimmung der Produkt- und Marketingstrategien mit dem Bereich Business Development, Produktentwicklung und Controlling
- Koordination der Marketingaktivitäten mit der Marketing-Abteilung

Qualifikationen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eines vergleichbaren Studienganges
- 3-5 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Sales Analytics Funktion, vorzugsweise im Bereich E-Commerce. Fundierte Erfahrung mit Online Marktplätzen erforderlich / alternativ dazu Erfahrung als Marktforscher / Data Scientist
- Sicheres Auftreten, analytisches Denken und Verständnis für komplexe Zusammenhänge
- Hohe Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit, positive Ausstrahlung
- Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Teamfähigkeit und eigenverantwortliche selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen wie Französisch oder Spanisch wünschenswert

Gehaltsrange: € 50.000 – 55.000 p.a. (abhängig von Standort und Erfahrung)

Stand Mai 2019

Wollen Sie mehr erfahren? Dies ist eine Musterstellenausschreibung. Gerne sind wir Ihnen bei Ihrem individuellen Angebot behilflich. Senden Sie uns eine E-Mail an info@digilents.com

Digilents ist die Personalberatung für E-Commerce und Digitalisierung. Hier bei Digilents vereinigen wir die Personalberatung und das Recruiting von Fach- und Führungskräften im E-Commerce- und Digitalisierungsumfeld für multinationale Konzerne, mittelständische Unternehmen und Familienunternehmen. Wir decken den exponentiell gestiegenen Bedarf an Fachkräften für den Bereich E-Commerce – Chief Digital Officer, SEO- und SEA-Experten, Shop-Manager, Leiter E-Commerce oder erfahrene E-Commerce-Mitarbeiter und innovative Online-Profis. Für Unternehmen sind wir der erste Ansprechpartner für offene Positionen – noch vor klassischen Headhunter oder Jobportalen. Wir verfügen über ein großartiges Netzwerk und fundierte Kenntnisse im Bereich Veränderungsmanagement und Transformational Leadership. Erfolgreich macht uns die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Kandidaten. Wir können schnell, effizient und punktgenau die richtigen Personen vernetzen und kümmern uns individuell um den fachlichen als auch den kulturellen Fit.
