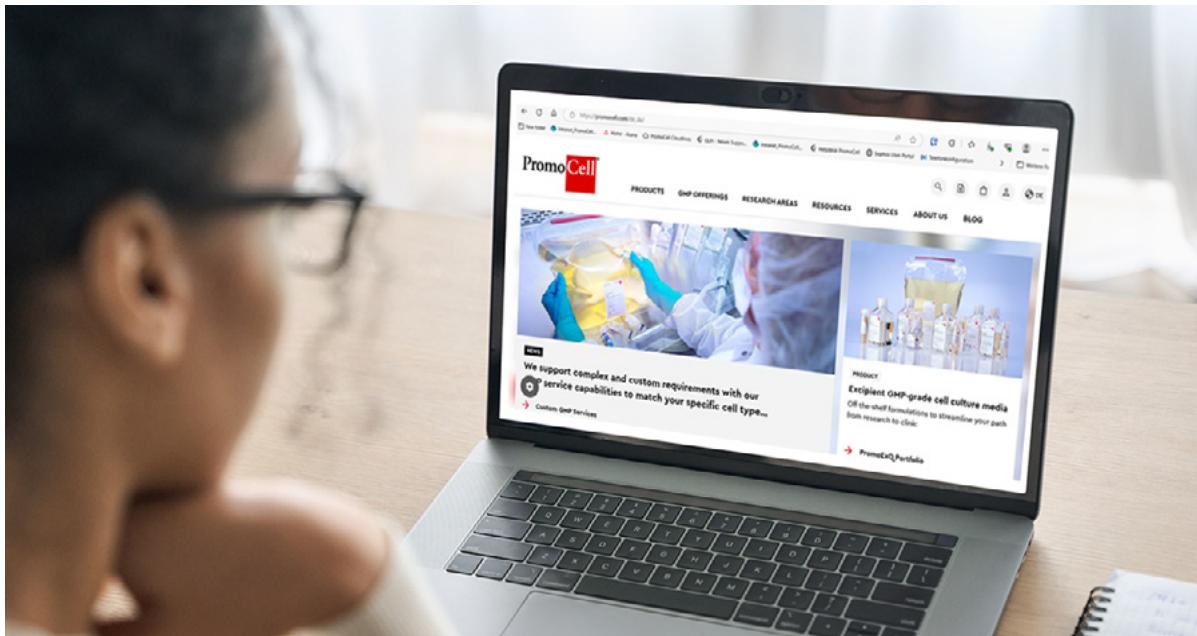


# Wir stellen ein!



## Wer wir sind

PromoCell ist der führende europäische Hersteller von humanen Zellkulturprodukten. Wir sind ein leidenschaftliches Team von Fachleuten, vereint durch die gemeinsame Vision, die erfolgreiche Zukunft von PromoCell zu sichern und einen wertvollen Beitrag zu Forschung, Therapie und Heilung zu leisten. Darüber hinaus sind wir als einer der attraktivsten mittelständischen Arbeitgeber in Deutschland mehrfach ausgezeichnet worden (TopJob Award & Kununu Top Company).

Um mehr über uns zu erfahren, besuche [www.promocell.com](http://www.promocell.com).

**Wir bieten die spannende Gelegenheit zur Mitgestaltung des datengesteuerten Commercial Operating Models für unser globales Life-Science-Unternehmen als**

## **Sales Force Effectiveness & CRM Manager (m/w/d)** **-remote aus Deutschland-**

In dieser neu geschaffenen Rolle baust du ein kommerzielles Lead-Management-Programm auf, um messbares Wachstum über alle Sales-Teams hinweg zu erzielen – mit besonderem Fokus auf Pharma und Industrie. Du arbeitest als Mitglied unseres Teams Digital Business & Transformation (DBT) und zentraler Treiber unseres Umsatzwachstums an den Schnittstellen von Sales, Marketing und Scientific Support.

---

## Deine Aufgaben

### Sales-Prozesse, Lead Management & CRM Excellence

- Entwickeln standardisierter Sales Motions, personabasierter Playbook-Materialien und klarer Standards für die Lead-Übergabe
- Übersetzen von Wachstumszielen in Aktivitätsmodelle, Coverage-Pläne und Segmentierung
- Erstellen von Targeting-Listen, identifizieren von Accounts und Kontakten und entwickeln von Workflows für die frühe Ansprache
- Verantworten des gesamten kommerziellen Lead-Lifecycle bis zur Übergabe an Sales und steuern von CRM-Prozessen, Datenstrukturen, Pipelines sowie Lead-to-Opportunity-Workflows
- Durch Trainings und kontinuierliche Optimierungen für Datenqualität, CRM-Adoption und konsistente Nutzung sorgen

### Performance Management & Commercial Insights

- Definieren von KPIs für Leadvolumen, -qualität, Conversion, Coverage und Retention
- Aufbauen von BI-Dashboards zur Überwachung der Pipeline-Gesundheit und der Funnel-Performance
- Leiten regelmäßiger Performance Reviews und unterstützen von Kompetenzentwicklung und Onboarding im Team
- Nutzen von CRM-, Marketing-Automation- und Plattformen für Funnel-Diagnostik, Win/Loss-Analysen und kontinuierliche Verbesserung

---

## Dein Profil

- Erfahrungen in Sales Effectiveness, Sales Operations oder Commercial Excellence z.B. als B2B CRM Manager oder in einer ähnlichen Rolle mit Verantwortung für Lead Management und Sales-Prozesse (mindestens 3-5 Jahre, gerne auch im Umfeld von Life Sciences, Biotech oder B2B)
- Ein abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Marketing, Life Sciences oder einem verwandten Bereich bzw. vergleichbare Erfahrungen
- Eine fundierte praktische CRM-Expertise (z.B. HubSpot, MS Dynamics, Salesforce oder Vergleichbares)
- Erfahrung in der Entwicklung von Sales-Prozessen, KPIs und Commercial Operating Models
- Gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit wie auch hohe Daten- und Analysekompetenz

---

## Unser Angebot

- Du arbeitest innerhalb Deutschland 100 % remote und erhältst von uns Arbeitsmittel wie z.B. Laptop, 2 Monitore und bei Bedarf auch Schreibtisch und Stuhl
- Du erhältst einen unbefristeten Vertrag mit attraktiver Vergütung, 30 Tage Jahresurlaub bei einer 39 Std./Woche sowie eine Bezugsschaltung von Betrieblicher Altersvorsorge und Jobticket
- Du hast flexible Arbeitszeiten im Rahmen interner Regelungen
- Dich erwarten ein strukturiertes Onboarding, ein teamorientiertes, internationales Arbeitsumfeld, Zugang zu LinkedIn Learning und jährliche Mitarbeiterevents

---

## Jetzt bewerben

Interessiert? Dann bewirb dich jetzt per E-Mail unter [career@promocell.com](mailto:career@promocell.com) mit Lebenslauf und relevanten Zeugnissen. Hier beantworten wir auch gerne deine Fragen. Wir, Jason Schiess aus dem Fachbereich und Susanne Raufelder aus HR, freuen uns darauf, dich kennen zu lernen!