

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt etabliertes, inhabergeführtes Unternehmen mit jahrzehntelanger Expertise
- Innovativer Hersteller von nachhaltigen bauchemischen Abdichtungssystemen
- Traditionsreicher Markenartikler und Top-Arbeitgeber in der Branche auf Wachstumskurs
- Finanzkräftige, international ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung mit langfristigen Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit wert legt
- Eine wertschätzende Unternehmenskultur in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- 30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung, sowie weitere attraktive Sozialleistungen sowie zahlreiche Gesundheitsinitiativen wie Dienstradleasing, Sport- und Wellnessflatrate, u.v.m.
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Ergebnisverantwortung für mehrere Geschäftsbereiche sowie strategische und operative Weiterentwicklung des Unternehmens (national und international)
- Steuerung, Führung, Coaching und Weiterentwicklung des unterstellten Personals
- Ideengeber für den Ausbau neuer Geschäftsfelder sowie Initiierung und Umsetzung neuer Konzepte und Prozesse, um sich auf zukünftige Marktanforderungen auszurichten
- Pflege von wichtigen Kundenbeziehungen; Repräsentation des Unternehmens nach außen
- Treiber bei der digitalen Transformation
- Steuerung und Überwachung der betriebswirtschaftlichen Prozesse und Kennzahlen
- Enge Zusammenarbeit und regelmäßiger Austausch mit dem Managementboard
- Verantwortung für die Einhaltung gesetzlicher und betrieblicher Vorgaben
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Ständige Überprüfung und Optimierung interner Betriebsabläufe

Ihr Profil

- Studium der Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Vertrieb, Marketing, Warenwirtschaft oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Führungserfahrung in einer vergleichbaren Position in der ersten oder zweiten Managementebene im Umfeld der Baustoffindustrie
- Idealerweise Erfahrungen im Direktvertrieb und Verständnis für beratungsintensive Premiumprodukte; Kenntnisse in der Bauchemie sind wünschenswert
- Verhandlungssicheres englisch in Wort und Schrift (min. C1-Sprachniveau)
- Begeisterungsfähige und empathische Führungspersönlichkeit mit natürlicher Autorität sowie einem sympathischen und gewinnenden Auftreten sowie sehr guter Motivations- und Integrationsfähigkeit
- Visionär mit ausgeprägter unternehmerischer Denk- und Handelsweise sowie strategischer Weitsicht
- Strukturierte und zielgerichtete Arbeitsweise mit transparenter Kommunikation
- Netzwerker und Teamplayer mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Hohe Reisebereitschaft

Für weitere Informationen würde ich mich gern zunächst telefonisch mit Ihnen austauschen. Geben Sie gern einen Termin vor und unter welcher Telefonnummer ich Sie am besten erreichen kann. Oder rufen Sie mich alternativ einfach an.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!



Bernd Alsleben

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46

Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42

Mobil: +49 (0) 172 / 433 00 05

[E-Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de