

Unser Mandant ist ein international erfolgreiches, inhabergeführtes Unternehmen mit starker Markenposition im Bereich Arbeitsplatzlösungen und Konsumgüter. Mit einer klaren Wachstumsstrategie, hoher Innovationskraft und einer werteorientierten Unternehmenskultur zählt das Unternehmen in mehreren Produktkategorien zu den führenden Anbietern weltweit.

Für die Weiterentwicklung des Geschäfts in der DACH-Region suchen wir im Rahmen der Personalberatung eine unternehmerisch geprägte Führungspersönlichkeit als

## **Director Sales & Marketing DACH / Geschäftsführer (m/w/d)**

für den Standort Hannover (hybrid).

Sie übernehmen die Gesamtverantwortung für das kommerzielle Geschäft in der DACH-Region. In Ihrer Funktion als eingetragener Geschäftsführer der deutschen Gesellschaft tragen Sie die volle P&L-Verantwortung und gestalten maßgeblich die strategische Weiterentwicklung der Region.

Sie führen das Team in der Region und entwickeln Organisation, Marktposition und Wachstum nachhaltig weiter. Dabei agieren Sie eng mit internationalen Stakeholdern und dem europäischen Management.

### **Ihre Aufgaben**

- Gesamtverantwortung für Vertrieb, Marketing und Geschäftsentwicklung in der DACH-Region
- Entwicklung und Umsetzung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie
- Steuerung aller relevanten Vertriebskanäle (u. a. Handel, E-Commerce, Key Accounts)
- Aufbau und Pflege strategischer Kundenbeziehungen auf Top-Management-Ebene
- Führung und Weiterentwicklung eines interdisziplinären Teams
- Identifikation und Realisierung von Marktpotenzialen sowie Ausbau von Marktanteilen
- Enge Zusammenarbeit mit internationalen Funktionen und aktive Mitgestaltung der europäischen Strategie
- Verantwortung für Budget, Forecasting sowie Ergebnis- und Margensteuerung

### **Ihr Profil**

- Mehrjährige, einschlägige Führungserfahrung im Vertrieb bzw. in kombinierten Sales- & Marketing-Rollen

- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien
- Erfahrung in mehrstufigen Vertriebsstrukturen
- Unternehmerisches Denken und fundierte Erfahrung mit P&L-Verantwortung
- Führungserfahrung in mittelgroßen, internationalen Organisationen
- Sehr gute Kenntnisse des DACH-Marktes
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

### Was Sie auszeichnet

- Starke Marktpräsenz: Sie sind eine sichtbare Persönlichkeit im Markt und agieren als Gesicht des Unternehmens gegenüber Kunden und Partnern
- Strategische Stärke: Sie denken und handeln nachhaltig, entwickeln tragfähige kurz-, mittel- und langfristige Strategien und setzen diese um
- Leadership-Kompetenz: Sie bauen leistungsstarke Teams auf, entwickeln Talente und schaffen eine Kultur von Verantwortung und Zusammenarbeit

### Rahmenbedingungen

- Attraktives, leistungsorientiertes Gehaltspaket
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub
- Hoher Gestaltungsspielraum sowie die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen und die Organisation nachhaltig weiterzuentwickeln
- Flexible Arbeitsgestaltung mit möglichen Remote-Anteilen (mind. ein Tag pro Woche vor Ort wird erwartet)
- Reisetätigkeit innerhalb der DACH-Region von bis zu ca. 50 %
- Direkte Berichtslinie an das europäische Management

### Warum diese Position besonders ist

Diese Rolle bietet Ihnen die Möglichkeit, eine etablierte Organisation unternehmerisch zu führen und maßgeblich weiterzuentwickeln. Sie kombinieren strategische Gestaltung mit operativer Verantwortung und haben direkten Einfluss auf Wachstum, Marktposition und Organisation.

### Interesse geweckt?

Sie erkennen sich in diesem Profil wieder und möchten die Zukunft eines erfolgreichen, international tätigen Unternehmens aktiv mitgestalten? Dann freut sich [Insa Briel](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de) (<mailto:insa.briel@bollmann-executives.de>) auf Ihre aussagekräftige Bewerbung – gern mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.