

Unser Mandant betreibt überaus erfolgreich eine familiengeführte Handelsgruppe mit mehreren Niederlassungen im deutschen Markt. Hierbei nehmen die modernen Mehrmarken-Standorte mit den jeweiligen Volumen- und überwiegend asiatischen Importeur Marken in den jeweiligen Gebieten regelmäßig eine führende Markt-Position ein. Im Rahmen der Personalberatung für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine motivierte Persönlichkeit als

Niederlassungsleiter (m/w/d) **im Rheinland- Autohandelsgruppe**

Was macht die Tätigkeit interessant

Als Niederlassungsleiter/-in eines Mehrmarken-Betriebes mit ca. 75 Mitarbeitenden und einem zweistelligen Millionen-Umsatz an einem relevanten Standort im Rheinland übernehmen Sie die zentrale Führungsrolle und direkter Verantwortung für den Geschäftserfolg. Sie steuern sämtliche Verkaufs- und Serviceprozesse, optimieren Abläufe und Prozesse und stellen höchste Kundenzufriedenheit sicher. Ihre Entscheidungen beeinflussen somit maßgeblich den wirtschaftlichen Erfolg der Niederlassung.

Die Aufgabe

- Umsatz-, Kosten- und Ergebnisverantwortung mit Sicherstellung der wirtschaftlichen Zielerreichung
- Entwicklung, Motivation und Förderung der Teams bzw. der Mitarbeitenden
- Analyse der Betriebs- und Marktkennzahlen und Potentiale sowie darauf basierende Initiierung und Steuerung der operativen Maßnahmen zur betrieblichen Ertrags-Optimierung
- Ständige Optimierung von Prozessen und Strukturen für eine effiziente Aufbau- und Ablauforganisation mit dem Kundenerlebnis im Mittelpunkt
- Förderung der Markenbekanntheit und Imagepflege im lokalen Markt
- Zentraler Ansprechpartner für die Geschäftsleitung sowie alle internen und externen Stakeholder

Ihr Profil

- Erfahrung als Standortleiter bzw. stellv. Standortleiter oder als versierter Gesamtverkaufsleiter in einem größeren Mehrmarken-Autohaus mit der Ambition für den nächsten Karriere-Schritt
- Nachweisliche betriebswirtschaftliche (Zusatz-) Qualifikation zur Bewertung der Betriebs-Kennziffern und Ableitung entsprechender Maßnahmen
- Qualifikation und Erfahrung im Vertrieb zur Etablierung einer Marktstrategie zur Ausschöpfung der Marktpotentiale am Standort
- Erfahrung in Führung, Steuerung und insbesondere Motivation von Teams
- Kooperativer und wertschätzender Führungsstil mit offener Kommunikation und Feedback-Kultur
- Unternehmerisches Denken, Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, digitale Affinität sowie Leistungs- und Qualitätsorientierung prägen Ihre empathische Persönlichkeit

Die Rahmenbedingungen

- Sicherer Arbeitsplatz in einer etablierten Autohandels-Gruppen, in dem Ihre Leistung wertgeschätzt wird
- Ein positives Arbeitsumfeld: Teil eines motivierten und verantwortungsvollen Teams sein
- Attraktive Vergütung: Überdurchschnittliches Fix-Gehalt plus variablen Bonus
- Weitere Vorteile: Firmenwagen mit Tankkarte auch zur privaten Nutzung, Betriebliche Altersvorsorge, Bike-Leasing etc.

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung im PDF-Format an: rene.bock@bollmann-executives.de oder informieren Sie sich telefonisch: +49 (0) 162 44 888 00.



www.bollmann-executives.de | [LinkedIn](#)