

Unser Mandant gehört zu den TOP 100 Handelsgruppen mit einer langen Tradition im Automobil-Geschäft. Die Mehrzahl der modernen Mehrmarken-Standorte liegen in Nord- & Mittel-Deutschland und nehmen mit den jeweiligen Volumenmarken im Gruppen-Portfolio in der Regel eine marktführende Position ein. Innerhalb der Gruppe wird Initiative geschätzt und verantwortliches Handeln mit höchster Kundenorientierung gelebt. Aufgrund der flachen Hierarchie-Ebenen in der Zentrale nimmt vertrauensvolle Zusammenarbeit und die Förderung von Eigenverantwortung einen hohen Stellenwert innerhalb der Handelsgruppe ein.

Im Rahmen der Personalberatung für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine erfahrene Unternehmer-Persönlichkeit als

Niederlassungsleiter (m/w/d) in Schleswig-Holstein - TOP 100 Autohandelsgruppe

Was macht die Tätigkeit interessant

Als Niederlassungsleiter*in eines Mehrmarken-Betrieb mit einem zweistelligen Millionen-Umsatz an einem relevanten Standort in Schleswig-Holstein übernehmen Sie die zentrale Führungsrolle mit vielseitigen Aufgaben und direkter Verantwortung für den Geschäftserfolg. Sie steuern sämtliche Verkaufs- und Serviceprozesse, optimieren Abläufe und stellen höchste Kundenzufriedenheit sicher. Ihre Entscheidungen, basierend auf langjähriger Standortleitungs-Erfahrung, beeinflussen maßgeblich den wirtschaftlichen Erfolg der Niederlassung. Dabei haben Sie die Möglichkeit, in Abstimmung mit der Geschäftsführung, strategische Weichen zu stellen und innovative Ideen umzusetzen. Damit tragen Sie aktiv zur positiven Weiterentwicklung des Unternehmens, der Mitarbeitenden und der verschiedenen Marken im lokalen Markt bei.

Die Aufgabe

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung - Sicherstellung der wirtschaftlichen Zielerreichung
- Analyse der Betriebs-Kennzahlen und Potentiale sowie darauf basierende Initiierung und Kontrolle der Maßnahmen zur betrieblichen Ertrags-Optimierung
- Entwicklung, Motivation und Förderung der Mitarbeitenden
- Ständige Überprüfung und ggfs. Optimierung der Prozesse und Strukturen für eine effiziente Aufbau- und Ablauforganisation mit dem Kunden im Fokus
- Sicherstellung eines exzellenten Kundenerlebnisses
- Budget- und Kostenmanagement zur Sicherstellung der Rentabilität
- Förderung der Markenbekanntheit und Imagepflege im lokalen Markt
- Ständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Ableitung von lokalen Marktstrategien
- Zentraler Ansprechpartner für die Geschäftsleitung sowie alle internen und externen Stakeholder
- Sicherstellung der gesetzlichen Vorgaben in allen Bereichen
- Regelmäßiges Reporting an die Geschäftsführung

Ihre Qualifikation

- Langjährige, erfolgreiche Standortleitungs-Erfahrung im Automobilhandel
- Kenntnisse und Praxis im Vertrieb von Neu- und Gebrauchtwagen, Finanzdienstleistungen, Service und Ersatzteilen
- Analytische Kompetenz zur Bewertung betrieblicher Kennzahlen und Ableitung von Maßnahmen
- Erfahrung in Führung, Personalmanagement und Steuerung von großen Teams
- Kooperativer, motivierender Führungsstil mit offener Kommunikation und Feedback-Kultur

- Unternehmerisches Denken, Entscheidungsfreude, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein

Die Rahmenbedingungen

- Sicherer Arbeitsplatz in einer der führenden Autohandels-Gruppen in Deutschland, in dem Ihre Leistung wertgeschätzt wird
- Ein positives Arbeitsumfeld: Teil eines motivierten und verantwortungsvollen Teams sein
- Attraktives Gehalt: Interessantes Fix-Gehalt plus variablen Bonus
- Firmenwagen: Firmenwagen und Tankkarte auch zur privaten Nutzung
- Bike-Leasing

Ihr Interesse ist geweckt?

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



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