

Stellenausschreibung im Rahmen einer (Geschäftsführungs-) Nachfolgeplanung:

Unser Mandant mit Sitz im östlichen Westfalen zählt zu den führenden Anbietern für Lösungen rund um automatische Identifikationstechnik (Auto-ID), mobile Datenterminals, Etikettendrucker, Scanner, Barcode-Management-Lösungen, 2D-Codierungen, RFID. Kundenspezifische Individuallösungen runden das Leistungsspektrum in dem expansiven Umfeld ab. Im Rahmen der Nachfolgestrategie des mittelständischen Unternehmens mit über 60 Mitarbeitern, einer über 25jährigen Geschichte und kontinuierlich zweistelligen Wachstumsraten in der DACH-Region sowie einer ausgezeichneten Reputation im B2B- Umfeld suchen wir zunächst den/die

Leiter/in Vertrieb & Marketing

Perspektive: Geschäftsführung (*m/w/d), Mandat:5402

Was macht diese Aufgabe und die Perspektive interessant?

Im Rahmen der mehrstufigen Nachfolgeplanung übernehmen Sie zunächst die operative Verantwortung für die Bereiche Vertrieb und Marketing. In den darauffolgenden Onboarding-Phasen werden Ihnen die Belange der Bereiche Einkauf, Technik, Support und die kaufmännische Verantwortung übertragen, sodass Ihnen im Laufe der kommenden 3 Jahren die Geschäftsführung dieses Unternehmens mit über 60 Mitarbeitern anvertraut wird.

Die Position:

- Sie übernehmen zunächst die Budget- und Ergebnisverantwortung der Bereiche Vertrieb und Marketing fachlich und disziplinarisch (rd. 30 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst).
- Sie optimieren die Vertriebs- und Marketingstrategie, die Vertriebsprozesse und stellen die operative Umsetzung und nachhaltiges Wachstum sicher.
- Das KPI- Management und die Deckungsbeitragsentwicklung (Umsatz- und Budgetverantwortung) liegen von Beginn an in Ihren Händen.
- Sie definieren die mittel- und langfristige Ausrichtung der Vertriebs- und Marketingstrategie für die kommenden Jahre.
- Bereits in dieser Phase erhalten Sie nach und nach Verantwortungen aus der kaufmännischen Leitung (Einkauf, Controlling, Buchhaltung etc.), sodass in enger Zusammenarbeit mit diesem Bereich Ihre Ergebnisse im Rohertrag/Net Profit Margin, etc. sichtbar werden und Ihr Einfluss auf die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse wächst.
- Zeitgleich oder nachgelagert (abhängig von Ihrer Onboarding-Geschwindigkeit), übernehmen Sie die Leitungsverantwortung für den Bereich Technik/Logistik und Support.
- Der vorstehende Prozess soll in 3 Jahren abgeschlossen sein. Dann übernehmen Sie die Gesamtverantwortung als Geschäftsführer/in.

Ihr Profil:

- Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder ein technisches Studium mit nachweislich kaufmännischer Qualifikation.
- Ihre Führungskompetenz im B2B Umfeld haben Sie bereits mindestens 10 Jahre erfolgreich unter Beweis gestellt und Teams/Organisationen über 2 Ebenen mit mindestens 50 Mitarbeitern geführt.
- Das Metier des technischen Projektvertriebes liegt Ihnen im Blut, idealerweise haben Sie Erfahrungen im IT-Hardware- oder IT-Systemumfeld und mittelständisch geprägten Kundensegmenten erfolgreich bewiesen.

...

...

- Sie beherrschen P&L-Verantwortungen, KPI-Management mit wirtschaftlichem Controlling und einer nachhaltigen Organisationsentwicklung.
- Sie denken strategisch und handeln operativ: Nahbar, motivierend und identifiziert als Verantwortungsträger.
- Als Überzeugungstäter begeistern Sie mit authentischer Persönlichkeit den Werker ebenso wie Shareholder.
- Social Responsibility und Social Sensitive sind für Sie mehr als reine Hygienefaktoren: Sie verstehen es, eine motivierte Mannschaft mit langfristigen Unternehmensausrichtungen nachhaltig in Einklang zu bringen.
- Idealerweise haben Sie bereits eine ähnliche (oder stellvertretende) Verantwortung in vertriebsorientierten Unternehmen mit (IT-) technologischer Produkt- und Lösungsausrichtung gehabt.
- Deutsch und Englisch beherrschen Sie konversations- und verhandlungssicher.

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Eine langfristige Herausforderung mit hohem Verantwortungsgrad
- Die Perspektive als Geschäftsführer bei einem der Top 5 Unternehmen der Branche
- Zukunftsweisende Technologien und Produkte aller namhaften Hersteller im Segment
- Eine ausgezeichnete Markenreputation und ein Team mit hoher Identifikation und Motivation
- Ein valides und langfristig ausgelegtes Onboarding mit externer Unterstützung
- Die direkte Berichtslinie an die Inhaber mit kurzen Entscheidungswegen
- Eine der Verantwortung entsprechende Vergütung mit Beteiligung am Unternehmenserfolg

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt an joerg.hesse@bollmann-executives.de

www.bollmann-executives.de