

Unser Auftraggeber gehört zu einer bekannten und renommierten Unternehmensgruppe mit mehreren tausend Mitarbeitern. Neben Möbel für den Betreuungs-, Lern- und Privatbereich werden Lifestyle Produkte für die gesamte Familie entwickelt und weltweit vertrieben. Als Mitglied dieser Gruppe, mit dem Fokus Herstellung und Vertrieb hochwertige Objektmöbel Schulbereich, ist das Unternehmen am Standort Raum Leipzig ansässig. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind neben der Produktqualität die ausgeprägte Kundennähe und hohe Flexibilität. Zur Verstärkung des Top-Managements suchen wir Sie als

Geschäftsführer in spe (m/w)

Renommierter Objektmöbelhersteller

Ihre Aufgaben

- Organisatorische und disziplinarische Führung des gesamten Unternehmens mit den Schwerpunkten Vertrieb und Marketing und verantwortlich für die gesamte technische und organisatorische Auftragsabwicklung
- Führung des Managements und der Vertriebsmannschaft
- Weiterentwicklung sowie fachliche, disziplinarische und organisatorische Führung der in der Struktur genannten Unternehmensbereiche
- Ermitteln von kurz-, mittel- und langfristigen Markt- und Kundenanforderungen; Umsetzung in Produktideen und Systemkonzepte in Zusammenarbeit mit den Bereichen Vertrieb / Marketing
- Sicherstellung und Optimierung der Unternehmensprozesse unter Beachtung der Kennzahlen Lieferfähigkeit, Kosten (Mensch, Maschine, Material) und Qualität
- Präsentation und Vertretung des Unternehmens bei Schlüsselkunden, auf Seminaren / Kolloquien und auf Messen / Ausstellungen

Ihr Profil

- Umfangreiche Erfahrung (Vertrieb/Produktmanagement) in der Schul-/Büromöbelbranche oder einem vergleichbaren beratungsintensiven Bereich der Möbelindustrie
- Mehrjährige Berufserfahrung in leitender Funktion innerhalb der Bereiche Sales & Marketing, Produktmanagement mit sehr hoher technischer Affinität
- Verhandlungs- und abschlussicher, sehr gute Englischkenntnisse
- Kommunikative, verbindliche Art, begeisterungsfähig und das nötige Maß an Empathie
- Ausgeprägte Personalführungsstärke
- Engagement und Begeisterung bei der Bearbeitung der Aufgaben zählen ebenso zu den Stärken wie ausgeprägtes analytisches und strategisches Vorgehen
- Kreative und rhetorische Fähigkeiten sowie hervorragende Networking Skills

Sie verstehen sich als Vertriebsprofi, treffen fundierte Entscheidungen und sind außerordentlich kundenorientiert. Das Unternehmen bietet Ihnen ein interessantes Vergütungspaket, sehr viel Freiraum und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer KB660.01 an:



BECKER Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de