



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten:

Gebiets- & Kunden-Manager „Holzbau“ Geschäftsführer in spe (m/w)

Wir denken hierbei an einen eingeführten Branchenkenner in den Vertriebsbereichen „Holzbauprodukte“ bzw. „Konstruktiv-Technischer Holzbau“, welcher neben langjähriger Fachkompetenz und eigenen Kundenkontakten auch eine enge persönliche Vernetzung mit den jeweiligen Marktteilnehmern mitbringt. Sie sollten bereits nachhaltige Erfahrungen -optimalerweise in leitender Funktion- auf der Absatzseite in einem Unternehmen der Holzbranche gesammelt haben. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase übernehmen Sie leitend den Aufbau des neu projektierten Vertriebsstandortes „Profitcenter Holzbau“. Diesen werden Sie sowohl strategisch, als auch vertriebsseitig selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten. Sie zeigen sich darüber hinaus auch für die aktive Erschließung zusätzlicher, profitabler Geschäftsfelder verantwortlich.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser spannenden Aufgabe geweckt? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an: <gkm-11-09@holzconsulting.de>

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting Niedermeier
84028 Landshut/München

Ihr direkter Ansprechpartner:
Hr. Marcus R. Niedermeier
+49 170 2080265

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.holzconsulting.de
www.timberconsulting.com

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortlicher Aufbau neuer Geschäftskontakte
- Betreuung der Bestandskunden
- Unterstützung bei der Gewinnung kundenspezifischer Lösungen
- Budgetierung & Forecasting - sowie Leistungsanalysen & Marktbeobachtungen
- Evaluierung, Kalkulation und Bewertung neuer Vermarktungspotentiale

Ihr fachliches Profil:

- Ihre bisherige, mindestens 5- bis 10-jährige, berufliche Entwicklung fand im Verkauf der Holzindustrie oder des Holzhandels statt (*optimalerweise Grossraum NRW*)
- Sie weisen somit nachhaltige Vertriebserfahrung mit Holzprodukten auf: vorzugsweise im Segment „Konstruktiver Holzbau“
- Sie haben zudem Einblick in den Einkauf von Holz(-Produkten) erhalten
- Sie sind erfahren in der Führung von kleinen und mittleren Teams
- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung/gleichwertige Qualifikationen, im wirtschaftlichen oder optimalerweise im holzwirtschaftlichen Bereich

Ihr persönliches Profil:

- Exzellente Vernetzung in der Holzbranche und angrenzenden Bereichen
- Ausgeprägtes händlerisches und kaufmännisches Talent: Verhandlungsgeschick, Kontaktstärke, Kunden- & Ergebnisorientierung
- Strategisches Geschick und technisches Verständnis
- Sicheres und verbindliches Auftreten
- Teamfähigkeit und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit sehr guten Deutsch- & Englisch-Kenntnissen in Wort und Schrift

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit erfolgt vom Ihrem in NRW gelegenen Standort aus - verbunden mit einem gewissen Anteil von Reisetätigkeiten. Bereits von Beginn an werden Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung und erweiterte Sozialleistungen geboten. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen ein neutrales Firmenfahrzeug der Mittelklasse zur Verfügung gestellt.