



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Wichtiger Hinweis!

Lassen Sie uns bitte wissen, ob Sie deutschlandweit oder nur für definierte Bundesländer, Regionen bzw. Radian zur Verfügung stehen. Ebenso teilen Sie uns bitte auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

NLL-06-16@HolzConsulting.de

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@HolzConsulting.de

Internet
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Für **verschiedene Standorte** im gesamten Bundesgebiet suchen wir:

Niederlassungsleiter (m/w) - Baustoffe, Dach & Holz -

Wir denken hierbei an Branchenkenner (m/w) aus den Bereichen „Baustoffe, Dach & Holz“, welche neben ihrer fachlichen Kompetenz auch rechten Vertriebsbiss mitbringen. Sie verfügen über langjährige nachhaltige Verkaufs- und Führungs-Erfahrungen, optimalerweise aus einem vertriebsorientierten, handelsseitig geprägten Unternehmen heraus, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Das Komplettsortiment rund um´s Steil- und Flachdach. Sie werden neben Ihren sortiments-strategischen und marketing-relevanten Aufgaben stets selbst intensiv und kontinuierlich operativ, insbesondere in der Key-Account-Betreuung tätig sein. Nach Ihrer Einarbeitungsphase tragen Sie die Verantwortung für die jeweilige Ausgestaltung, das Wachstum und die Profitabilität „Ihrer“ Niederlassung.

Ihre Aufgaben:

- Professionelle und erfolgreiche Steuerung der Niederlassung
- Key-Account-Management: Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer KAs
- Ausbau der aktuellen Marktposition auf Grundlage der äusserst breiten Warenpalette (*Holz, KVH, HWS, Metalle, Dämmstoffe, Hilfsstoffe usw.*)
- Ergebnisoptimierende Planung, Steuerung und Kontrolle sämtlicher interner und externer Aktivitäten
- Effiziente und motivierende Führung der Mitarbeiter & Partner
- Marktbeobachtung & Marktanalyse, sowie entsprechendes Forecasting
- Verantwortung für Budget- und Investitionsplanung
- Eigenverantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- & Umsatzziele und die positive Geschäftsentwicklung

Ihr fachliches Profil:

- Gute Markt- und Branchen-Kenntnisse
- Vertriebliche Fachkompetenz, verbunden mit starker Kundenorientierung
- Mehrjährige, erfolgreiche Führung einer Verkaufsmannschaft, idealerweise im Bedachungs-/Baustoff-Fachhandel bzw. im (Holz-)Grosshandel
- Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennziffern und mit MS-Office-Programmen, insbesondere Excel (*SAP-Kenntnisse von Vorteil*)

Ihr persönliches Profil:

- Unternehmerisch beeinflusste Persönlichkeit, welche den jeweiligen Standort anhand neuer Aktivitäten massgeblich mitprägt und unter grossem Kompetenz- und Gestaltungs-Spielraum weiterentwickelt
- Starkes Engagement und hohe Durchsetzungsfähigkeit, jedoch stets verbunden mit fairem und teamorientiertem Führungsstil
- Praxisorientiertes Arbeiten mit Reise- und flexibler Einsatzbereitschaft

Der Grossteil Ihrer Tätigkeit wird direkt an einem der Niederlassungsstandorte erfolgen, verbunden mit einer -im Rahmen Ihres operativen Tätigkeitsfokus üblichen- regionalen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an, werden Ihnen ein attraktives Gehalt und eine Führungsposition in einem wachstumsorientierten Unternehmen geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team, an welches Sie in Ihrer Lead-Funktion direkt berichten, ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld mit schlanken Hierarchien. Für die Ausübung Ihrer abwechslungsreichen und breit gefächerten Tätigkeit werden Ihnen selbstverständlich die entsprechenden Arbeitsmittel (*Handy, Laptop usw.*) und ein Firmenfahrzeug der oberen Mittelklasse zur Verfügung gestellt.