



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 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:

[HolzHeadHunter.de](https://holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
info@holzconsulting.de
(bitte keine Bewerbungen via Email)

Internet
www.holzconsulting.de
www.holzheadhunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

Teamleiter/Abteilungsleiter (m/w/d) Grosshandel für Gartenholz

Arbeitsplatz	Niedersachsen
Vertrag	Unbefristet
PKW	Modernes Dienstfahrzeug optional auch zur privaten Nutzung
Urlaub	30 Tage Urlaub/Jahr verbunden mit Urlaubszusagen in den Ferienzeiten

Ihre Aufgaben:

- Wirtschaftliche Verantwortung und kontinuierliche Weiterentwicklung des bestehenden „Grosshandelsgeschäftes mit Gartenholz“
- Key-Account Management der wichtigsten Kunden aus dem Holz- & Baustoffhandel, sowie der DIY-Branche
- Nachhaltiger Ausbau & Pflege des bestehenden Kundenstamms
- Eigenverantwortliche Besuche der wesentlichen Lieferanten bei gleichzeitiger Erschliessung neuer Lieferanten/Einkaufsquellen
- Sowohl fachliche, als auch disziplinarisch Mitarbeiterverantwortung
- Ziel- & zukunfts-orientierte Mitarbeiterführung
- Professionelle Steuerung & straffes Controlling Ihres Teams (*Innendienst, Aussendienst und Einkauf*)
- Direkte, informatorische Schnittstelle zur Geschäftsleitung

Ihr fachliches Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Sortimentsbereich „Gartenprodukte“ und/oder Vergleichbares - optimalerweise mit Import-Erfahrung
- Führungserfahrung - idealerweise in den Bereichen Vertrieb/Sales/Verkauf (*Baustoffhandel, Holzhandel, DIY oder eng verwandten Branchen*)
- Idealerweise anteiliges, logistisches Know-How

Ihr persönliches Profil:

- Hohe Affinität zum Vertrieb
- Kommunikationsstärke
- Hohes Maß an Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Starkes Engagement & hohe Durchsetzungsfähigkeit - stets verbunden mit fairem und teamorientiertem Führungsstil
- Ausgeprägtes, technisches Verständnis

Unsere Angebote an Sie:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit überaus attraktiver Vergütung
- Modernes Dienstfahrzeug – optional auch zur privaten Nutzung
- Intensive Einarbeitung von erfahrenen Kollegen
- Eigenes Diensthandy & Laptop
- Einen attraktiven Arbeitsplatz mitten in der Stadt, welcher auch bestens mit dem Rad oder öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar ist
- Gute Vereinbarkeit von Beruf & Familie: Feste Urlaubszusagen in der Ferienzeit bei schulpflichtigen Kindern und Schliesszeiten der Kita
- Spannende Aufgaben in einem jahrzehntelang, erfolgreichen Familienunternehmen mit bestem Ruf
- Direkte und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung