

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des strategischen und operativen Wachstums zum nächstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die neu geschaffene Position

GESCHÄFTSFÜHRER BAUSTOFFFACHHANDEL (m/w/d) **- Vertrieb & Marketing**

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustofffachhändler** mit mehreren Standorten in Hessen
- **Seit über 50 Jahren** stetig am wachsen
- **Im Markt etablierte** mit hohem Bekanntheitsgrad
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege

Das inhabergeführte Unternehmen bietet Ihnen

- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen, das auf Wachstum ausgerichtet ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktives Vergütungsmodell, **30 Tage Urlaub**
- **Gehobener Dienstwagen der oberen Mittelklasse**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Ergebnisverantwortung für das Baustoffhandelsunternehmen (5 Standorte) mit persönlichem Schwerpunkt in den Bereichen Vertrieb & Marketing
- Weiterentwicklung und Ausbau der jeweiligen Standorte sowie deren Mitarbeiter, in enger Zusammenarbeit mit den Niederlassungsleitern
- Ideengeber für den Ausbau neuer Geschäftsfelder, z.B. Aufbau eines Key-Account-Managements für das Objektgeschäft (Wettbewerbsvorteil schaffen durch besondere USP's)
- Enge Zusammenarbeit und regelmäßiger Austausch mit den anderen Geschäftsbereichen, wie Einkauf und Lager / Logistik
- Ideengeber für den Ausbau neuer Geschäftsfelder
- Initiierung und Durchführung von Vertriebs- und Marketingstrategien, Konzepten und Entwicklungsprozessen
- Steuerung und Überwachung der betriebswirtschaftlichen Prozesse und Kennzahlen
- Initiierung und Umsetzung von Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen

- Mitwirkung bei unternehmensübergreifenden Themen wie zum Beispiel der Digitalisierung
- Permanente Überprüfung und Optimierung des Sortiments
- Verhandlungen mit der Baustoffzulieferindustrie (Jahresgespräche)
- Verantwortung für die Einhaltung gesetzlicher und betrieblicher Vorgaben
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Ständige Überprüfung und Optimierung interner Betriebsabläufe

Ihr Profil

Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Vertrieb & Marketing und / oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Baustofffachhandel oder der Bauzulieferindustrie mit entsprechender betriebswirtschaftlicher Weiterbildung.

Berufliche Erfahrung

- Mehrjährige Erfahrung in einer Leitungsfunktion in den genannten Bereichen im Baustofffachhandel oder im spezialisierten Baustofffachhandel wie zum Beispiel Holz-, Trockenbau-, Fliesen-, Bedachungsfachhandel oder in der Bauzulieferindustrie

Persönlichkeit

- Begeisterungsfähige, gestandene Persönlichkeit mit sicherem, sympathischem Auftritt und Empathie
- Stark ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung) und Engagement zur Herstellung persönlicher Beziehung zu bestehenden und neuen Kunden
- Durch klares Setzen von Prioritäten eine ordnende Hand für die Mitarbeiter zu sein, gerade in Fällen von überdurchschnittlichem Arbeitsanfall
- Natürliche Autorität zur souveränen Bewältigung der anstehenden Führungsaufgaben, gleichzeitig aber „Teampayer“ und „gutes Vorbild“ sein
- Strukturierte und zielgerichtete Arbeitsweise mit transparenter Kommunikation
- Sehr gute Motivations- und Integrationsfähigkeit; Teambildungsfähigkeit
- Gestalter mit strategischer Weitsicht und dem Blick für das Machbare
- Netzwerker mit Hands on Qualitäten
- Hohe Belastbarkeit und engagierte Einsatzbereitschaft für die Firma
- Krisenerprobt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

[E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)