SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH

S T E L L E N B E S C H R E I B U N G

Im Auftrag unseres Klienten suchen wir exklusiv im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, den

GESCHÄFTSBEREICHSLEITER HANDEL DEUTSCHLAND (m/w/d)
- Mitglied des Management-Boards -

Unternehmen

- Marktführer und weltweit größter Hersteller im Bereich Spezialitäten-Chemie
- Traditionsreiches, innovatives, internationales Unternehmen und Employer of Choice in seiner Branche
- Finanzkräftiger Konzern mit mehreren zigtausenden Mitarbeitern weltweit
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und trotz der Unternehmensgröße mit flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungswegen und einer familiären Firmenkultur, die von Teamwork und gegenseitigem Respekt geprägt ist

---

Verantwortungsbereiche und Aufgaben

- Planung, Entwicklung und Führung der Umsetzung mittel- und langfristiger Strategien zur Erreichung der deutschlandweiten Umsatz- und Profitabilitätsziele des Unternehmensbereiches Handelsvertrieb (Key-Distributoren, Baustoffhandel, Einzelhandel/Baumärkte, E-Commerce als Mitglied des deutschen Managementteams
- Budgetverantwortung gemäß Kompetenzrichtlinie
- Führung, Coaching, Zielsetzung und Weiterentwicklung des zu verantworteten Personals (ca. 220 Mitarbeiter; 7 Direct-Reports)
- Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Steigerung des Marktanteils im Markt der Handels-, Retail- und E-Commerce-Kanäle
- Umsetzung von Distributions-, Preis-, Platzierungs-, Merchandising- und Promotionsmaßnahmen gemäß der Route-to-Market-Kriterien
- Verhandlung von Verträgen sowie Entwicklung und Umsetzung von Joint Business Planning mit Key-Kunden zur Sicherstellung der Markt- und Flächenpenetrationsziele
- Einführung und Umsetzung der Kernsortimentsliste je Kundentyp
- Initiierung und Umsetzung von Maßnahmen zur Margensteigerung und zum Verkauf margenstarker Produkte
- Einführung neuer Produkte gemäß dem vereinbarten Markteinführungskalender je Kanal
- Entwicklung der E-Commerce-Strategie für DIY-Ketten, Marktplätze und unabhängige Online-Händler
- Steuerung externer Dienstleister sowie effiziente Verwaltung des Marketingbudgets für Trade-, Retail- und E-Commerce-Aktivitäten

Weitere Hauptaufgaben

- Erstellung des jährlichen Verkaufsbudgets
- Mitwirkung an der Erstellung von GuV und Forecasts
- Monatliche Budgetplanung und Rolling Forecast
- Planung und Umsetzung von Marketing- und Produkteinführungsaktivitäten
- Vertragsverhandlungen mit Key Accounts
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalyse

Anforderungsprofil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Bachelor oder Master) im Bereich Wirtschaft oder Technik.
- Mindestens 10 Jahre relevante Berufs- und Führungserfahrung in vergleichbarer Funktion im Vertriebsmanagement
- Erfahrungen mit Matrixstrukturen sind wünschenswert
- Erfahrung im Umgang mit den Zielgruppen Großhandel, DIY und E-Commerce, idealerweise aus dem Umfeld der Baustoffbranche
- Sehr gute Kenntnisse in CRM-Systemen (z. B. Salesforce), MS Excel und PowerPoint.
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift.
- Ausgeprägte Führungs-, Analyse- und strategische Fähigkeiten

---

Gerne nehme ich Ihren Terminvorschlag für einen ersten telefonischen Austausch entgegen und gebe Ihnen in einem vertraulichen Gespräch weitere Informationen. Alternativ freue ich mich über Ihre direkte Kontaktaufnahme unter +49 (0)172 4330005.

Bernd Alsleben

Mobil: +49 (0)172 / 433 00 05
Büro: +49 (0)40 / 64 49 26 46
Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de
Homepage: www.schusterconsulting.de