

NIEDERLASSUNGSLEITER BAUSTOFFHANDEL (m/w/d)

- für 2 Standorte in Nord-Ost Schleswig-Holstein -

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, inhabergeführtes Baustoffhandelsunternehmen, welches in seiner Region mit mehreren Standorten eine führende Marktposition einnimmt.

Die Niederlassungen betreiben Groß- und Einzelhandel mit einem Vollsortiment inklusive der erforderlichen Dienstleistungen. In bestimmten Produktbereichen sind die Standorte spezialisiert.

Die Position ist an dem Hauptstandort der 2 Niederlassungen in Schleswig-Holstein zu besetzen.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position des Niederlassungsleiters ist im Rahmen einer organisatorischen Neuausrichtung zu besetzen. Kern der Aufgabe ist die professionelle, dynamische Leitung der Niederlassungen.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Operative, ergebnisverantwortliche Führung der Niederlassungen mit bis zu 60 Mitarbeitern im Sinne der Unternehmens- und Führungsleitlinien
- Führung, Einsatz, Unterstützung und Kontrolle des unterstellten Personals
- Entwicklung von Marketingkonzepten und Umsetzung dieser Konzepte in Zusammenarbeit mit der Vertriebsmannschaft
- Aktive, persönliche Kundenbetreuung und Neukundenakquisition
- Analyse von Plan- und Ist-Rechnungen sowie Ableitung und Durchsetzung der Konsequenzen daraus (Kostenmanagement und Controlling)
- Ständige Überprüfung der internen Abläufe unter kostenoptimalen Termin- und Qualitätsgesichtspunkten

Anforderungsprofil

Ausbildung:

Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften und/oder kaufmännische Ausbildung (idealerweise Fachrichtung Baustoffe); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt die Position auszufüllen.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte einige Jahre in verantwortlicher Position (z. B. Niederlassungsleiter, Verkaufsleiter, Prokurist) im Baustoffgroßhandel tätig gewesen sein; Kandidaten aus der Baustoffzulieferindustrie mit Führungserfahrung und beruflichen Stationen im Baustoffgroßhandel kommen ebenfalls infrage; Marktkennnisse und Kontakte in der Region sind von Vorteil, aber kein Muss-Kriterium.

Persönlichkeit:

Neben einer natürlichen Autorität, die den Interessenten befähigt die anstehenden Führungsaufgaben souverän zu bewältigen, sollen noch folgende Eigenschaften und Fähigkeiten erwähnt werden:

- Stark ausgeprägtes vertriebsorientiertes und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung) sowie Engagement zur Herstellung persönlicher Beziehungen zu alten und neuen Kunden
- Durch klares Setzen von Prioritäten, eine ordnende Hand für die Mitarbeiter, auch in Fällen überdurchschnittlichen Arbeitsanfalls, zu bewahren
- Engagierte Einsatzbereitschaft für die Firma