

## **NIEDERLASSUNGSLEITER BAUSTOFFHANDEL (m/w/d)**

### **Stellenbeschreibung**

#### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um einen inhabergeführten Baustofffachhandel, der in seinem Markt seit Jahrzehnten etabliert ist. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken Gruppe und langjährig motivierten Mitarbeitern wurde die Marktposition des Unternehmens stark ausgebaut. Es ist weiter auf Wachstumskurs ausgelegt.

Die Niederlassung betreibt mit rund 15 Mitarbeitern Groß- und Einzelhandel mit einem Vollsortiment inklusive der erforderlichen Dienstleistungen.

#### **Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit**

Die Position wird aufgrund einer Umstrukturierung neu besetzt. Kern der Aufgabe ist die professionelle, dynamische Leitung der Niederlassung.

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

- Operative, ergebnisverantwortliche Führung der Niederlassung 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:

Abgeschlossene 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 Vertriebserfahrung im Baustofffachhandel vorweisen können, z.B. als Fachberater oder Außendienstmitarbeiter; Führungserfahrung ist wünschenswert, 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