

POSITIONSBESCHREIBUNG

Vertriebsleitung, Geschäftsführung in spe/Gesellschafter (m/w/d)

UNTERNEHMENSPROFIL

Das Unternehmen ist im Besitz eines Geschäftsführenden Gesellschafters und hat sich auf Mehrwegverpackungssysteme aus Kunststoff spezialisiert. Aktuell werden rund 20 Mitarbeiter beschäftigt, die in Logistik, Reinigung, Service und Vertrieb tätig sind. Seit der Aufnahme der Tätigkeit werden langjährig namhafte Kunden der Industrie und des Handels betreut. Die Leistungen umfassen neben der Reinigung und Reparatur der Produkte auch die Logistik für die Auftraggeber, teilweise in Verbindung mit Software zur Steuerung und Kontrolle der Ladungsträger.

Der Inhaber möchte gerne das Unternehmen in einer Nachfolgeregelung weitergeben. Die Nachfolge wird in einem strukturierten Prozess erfolgen, wobei die Assets und alle Informationen zum Unternehmen – Kontakte, Kunden, Lieferanten und Geschäftsstrategie – physisch und in einem Knowhow-Transfer übergeben werden. Dafür steht der Inhaber für einen abzustimmenden Zeitraum zur Verfügung. Ebenso ist möglich, neue Geschäftsfelder, für die schon Investitionen erfolgt sind, während der Phase gemeinsam zu erschließen. Möglicherweise kann das auch in einem parallelen Prozess und mit Arbeitsteilung erfolgen. Die Gesamtverantwortung wird, zu einem ebenfalls gemeinsam zu definierenden Zeitpunkt, auf die Nachfolge übertragen.

Sie haben die Möglichkeit, ein profitables Unternehmen in einem Nischen-Wachstumsmarkt zu übernehmen und es bestehen hervorragende Chancen, die bisherigen Erfolge fortzuführen und weiter auszubauen. Das Unternehmen wächst beständig über dem Durchschnitt, wobei Wettbewerber meist nur Teile des Leistungsangebotes anbieten können und somit eine sehr solide Basis für die weitere Entwicklung des Unternehmens, bei steigender Nachfrage auch in anderen Regionen von DACH und BeNeLux, gegeben ist. Weitere Informationen erhalten Sie bei einem telefonischen, virtuellen oder persönlichen Kontakt.

POSITIONSPROFIL

Darstellung und Einbindung der Position

In der ersten Phase erfolgt eine Einarbeitung in die laufenden Aktivitäten mit dem Schwerpunkt Kunden und Vertrieb. Sie sind Begleitung des Geschäftsführers und werden über einige Monate sukzessive auf die Übernahme der Vertriebsaktivitäten vorbereitet. Anschließend erfolgt in der zweiten Phase die Einarbeitung in die

Geschäftsführungsprozesse sowie – in Abstimmung – die gemeinsame Entwicklung der neuen Geschäftsfelder. Im Verlauf wird auch die Aufteilung der Zuständigkeiten für die jeweiligen Teams angepasst, so dass die operative Verantwortung in Schritten komplett übernommen wird.

Aufgaben des Stelleninhabers

Phase 1:

- Übernahme der kurz-, mittel- und langfristigen Vertriebsaktivitäten sowie die wirtschaftliche und erfolgsorientierte Umsetzung
- Die Akquisition von neuen Kunden und die Entwicklung bestehender Partner
- Wettbewerbsbeobachtung und Analyse der Vertriebsinformationen im Hinblick auf die Entwicklung von neuen Anwendungen und Kundenkreisen

Phase 2:

- Übernahme der Geschäftsführung mit Planung, Controlling und Organisation der gesamten Unternehmensaktivitäten
- Verantwortung für und Sicherstellung von allen administrativen, technischen und vertrieblichen Vorgängen des Unternehmens, insbesondere der reibungslosen und wirtschaftlichen Produktion, der Kundenpflege und -entwicklung sowie der Aktivitäten in Customer Service, Handel und Logistik
- Regelmäßige Betrachtung und mögliche Anpassung aller Prozesse in Zusammenarbeit mit den Teams
- Motivierende und fördernde Führung der Mitarbeiter und Teamleiter sowie externer Beschäftigter im Sinne der Firmenkultur

Dienstsitz/Kompensation/Bedingungen

Die Anbindung erfolgt an den Standort in Nordrhein-Westfalen, der Wohnort sollte während der Einarbeitungszeit möglichst in der Nähe liegen. Das Gehalt enthält einen variablen Anteil, zusätzlich wird ein Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung, gestellt. Die Bereitschaft zur Beteiligung oder Übernahme des Unternehmens ist eine wesentliche Voraussetzung. In welchem Umfang oder Zeitraum sowie der Gestaltung der Finanzierung das letztendlich geschieht, bleibt den jeweiligen Vorstellungen und gemeinsamen Verhandlungen vorbehalten.

ANFORDERUNGSPROFIL

Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung, ideal wäre eine weiterführende theoretische Ausbildung (z.B. aus den Bereichen Betriebswirtschaft oder Ingenieurwesen).

Berufserfahrung

Umfangreiche praktische Erfahrungen als Führungskraft in der zweiten Managementebene. Ideal wären Kenntnisse und Erfahrungen aus der Vertriebsleitungstätigkeit (gerne mit internationalen Erfahrungen), Serviceleitung sowie der Leitung von Betrieben, Logistikeinheiten oder Niederlassungen (in der Kombination mit Dienstleistungen und Kundenbetreuung) eines Unternehmens.

Fachkenntnisse

Disziplinarische Führungserfahrung, im Umgang mit Menschen unterschiedlicher Kulturen, Hierarchien und Altersstufen, ist unbedingt erforderlich. Planung und Kontrolle von Budget und/oder Investitionen, sollten in Teilen oder gesamt zum bisherigen Aufgabenbereich gehören. Sichere Handhabung von MS-Office-Software ist erforderlich sowie möglichst Erfahrungen im Umgang mit ERP-Systemen und Projektmanagementsoftware. Erfahrungen in der Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Projekten sind wichtig, ebenso gutes Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und Kennzahlen eines Unternehmens aus Handel, Dienstleistung oder Logistik. Erfahrung im Umgang mit zeitgemäßen Führungs- und Managementmethoden sowie Organisationsstrukturen, sind für die künftige unternehmerische Tätigkeit sehr hilfreich.

Branchenkenntnisse

Kenntnisse im Umgang mit Mehrwegsystemen, alternativ dem Verpackungsmittelhandel, der Verpackungsindustrie, logistischen Dienstleistungen oder der Vermietung von gewerblich genutzten Investitionsgütern, sind notwendig.

Sprachkenntnisse

Auf Grund der internationalen Einbindung sind geschäftsfähige Kenntnisse der englischen Sprache sinnvoll

Persönliche Merkmale

- Verständnis für die Anforderungen einer unternehmerischen Tätigkeit und deren Besonderheiten in Bezug auf Eigeninitiative, Chancen, Risiken und Zeitbedarf sowie Erfordernis von hoher Flexibilität, Kreativität und Ausdauer
- Interessierte und innovativ denkende Führungspersönlichkeit mit hoher Vertriebsaffinität, sehr guten kommunikativen Eigenschaften und Überzeugungskraft
- Sicheres Auftreten im Umgang mit unterschiedlichen Hierarchieebenen und Kulturkreisen, Teamplayer mit internen und externen Gesprächspartnern
- Hohe Zielorientierung, guter Blick für Markt- und Kundenbedürfnisse
- Analytische, konzeptionelle, strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Gutes Verständnis für technische und logistische Prozesse, Verfahren und Zusammenhänge sowie Einkauf und Handel von Gebrauchsgütern
- Pragmatisch, unbürokratisch und verantwortungsbewusst