



Bereichsleiter (m/w)
- Fassaden -

Unternehmen • International führendes Unternehmen der keramischen Industrie mit Kernkompetenz in der Herstellung und im Vertrieb keramischer Belagsmaterialien für den Wohn- und Objektbereich. Umfassendes Sortiment in großer Farb- und Formatvielfalt für das gesamte Spektrum der architektonischen Verwendung. Ausgereifte Konzepte und fundiertes Know-How qualifizieren das Unternehmen zum „keramischen Problemlöser“ ebenso wie kontinuierliche Innovation, hohe Investitionen in modernste Fertigungstechnologie und ständige Verbesserung der Produktqualität.

Position • Bereichsleiter (m/w) Fassaden innerhalb des Geschäftsbereichs Vertrieb. Umsatz- und Ergebnisverantwortung mit Führungsverantwortung für Mitarbeiter des internationalen Vertriebs, Innendienst und Technik sowie interdisziplinärer Gruppen. Direkt der Geschäftsführung berichtend und unterstellt.

Aufgabe • Mithilfe bei der Strategieentwicklung im Bereich Fassade zum Beispiel durch die Auswahl wichtiger Key Accounts und Neukunden sowie der Entwicklung von Marketingstrategien, Marktauftritt und –positionierung, Produkt- und Preispolitik, Wettbewerbsanalysen. Umsetzung der Strategien in Vertrieb, Technik und Produktentwicklung. Mitwirkung bei der jährlichen Umsatzplanung, Pflege der Angebots- und Chancenlisten. Koordination und Optimierung der länderbezogenen Vertriebsaktivitäten, der Abwicklungs- und Produktentwicklungsprozesse. Führen von Team-Meetings, Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungen. Unterstützung der Länderverantwortlichen bei Jahresgesprächen mit externen Handelsvertretern. Marktanalysen, Auswahl potentieller Akquise Projekte und Neukunden im Objektgeschäft sowie Ausbau und Pflege von Kundenbeziehungen und Netzwerkpartnern. Mitwirkung an innovativen Weiterentwicklungen und Produktionsplanungen.

Profil • Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich (Ingenieur, Techniker, Meister) im Bauwesen vorzugsweise im Bereich Keramik, Metallbau, Architektur, Bau, Fassadenbau und haben bereits Erfahrung in gleicher oder ähnlicher Position im Vertrieb (Produkt- und Objektgeschäft) mit Führungsverantwortung. Erfahrung im Bereich Kalkulation sowie sicherer Umgang mit Kennzahlen und Controlling-Instrumenten, Marktkenntnisse, Präsentations- und Moderationstalent, Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative, Belastbarkeit sowie systematisches und eigenständiges Arbeiten zeichnen Sie ebenso aus, wie Teamgeist und zeitliche und örtliche Flexibilität. Gute Kenntnis der gängigen PC-Programme (MS-Office / CRM).

Kontakt • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) per EMail. Melanie Pfersich, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet www.hpp.de, EMail info@hpp.de.

HPP
MANAGEMENT
CONSULTANTS