



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Für Herbst 2015 suchen wir für einen unserer Klienten



www.HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte abschliesslich via Email an:

NLLHH-09-15@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Freitags und Dienstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® | HolzHeadHunter
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Niederlassungsleiter (m/w) Holzfachhandel (Hessen)

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus dem Vertriebsbereich „Holzfachhandel“, welcher neben gelebter Fachkompetenz auch echten Vertriebsbiss mitbringt. Sie verfügen zudem über nachhaltige Verkaufs- und Führungs-Erfahrungen, optimalerweise aus einer vergleichbaren Position einem mittelständisch geprägten Holzhandels- bzw. Holzfachmarkt-Unternehmen heraus, welche ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Böden, Türen, Paneele, Holz im Garten, Holzbauprodukte, Platten. Sie werden neben Ihren sortiments-strategischen und marketing-relevanten Aufgaben stets selbst intensiv und kontinuierlich operativ, insbesondere in der Key-Account-Betreuung tätig sein. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase tragen Sie die Verantwortung für die jeweilige Ausgestaltung, das Wachstum und die Profitabilität Ihrer Niederlassung.

Ihre Aufgaben:

- Key-Account-Management: Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer Kunden und Ausbau der aktuellen Marktposition auf Grundlage der äusserst breiten Produktpalette (*Schnittholz, Holzwerkstoffe, Holz im Garten, Bodenbeläge, Türen usw.*)
- Aktive Erkennung und professionelle Implementierung erfolgversprechender Entwicklungen bzgl. der marktstrategischen und produktspezifischen Zukunftsrichtung der Niederlassung
- Ergebnisoptimierende Steuerung, Planung und Kontrolle sämtlicher interner und externer Aktivitäten
- Effiziente Steuerung, Führung und Förderung der vorhandenen Mitarbeiter und Partner
- Marktbeobachtung & Analyse, sowie Forecasting & Budgetplanung
- Eigenverantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- und Umsatzziele

Ihr fachliches Profil:

- Vertriebliche (Holz-)Fachkompetenz verbunden mit starker Kundenorientierung und ggf. Erfahrungen in der Holzhandels-Logistik
- Optimalerweise fand Ihre bisherige, beruflich erfolgreiche Entwicklung vornehmlich im Holzhandel, Holzfachmarkt od. in der Holzindustrie statt
- Fundierte kaufmännische und/oder holz-technische Ausbildung

Ihr persönliches Profil:

- Unternehmerisch beeinflusste Persönlichkeit, welche die Niederlassung anhand neuer Aktivitäten massgeblich mitprägt und unter grossem Kompetenz- und Gestaltungs-Spielraum „hands-on“ weiterentwickelt
- Starkes Engagement und hohe Durchsetzungsfähigkeit, jedoch stets verbunden mit fairem und teamorientiertem Führungsstil
- Praxisorientiertes Arbeiten und flexible Einsatzbereitschaft

Der Grossteil Ihrer Tätigkeit wird direkt am attraktiven Niederlassungsstandort in Hessen erfolgen, verbunden mit einer -im Rahmen Ihres operativen Tätigkeitsfokus üblichen- regionalen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an, werden Ihnen ein attraktives Gehalt und eine Führungsposition in einem wachstumsorientierten Unternehmensverbund geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team, an welches Sie in Ihrer Lead-Funktion direkt berichten, ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld. Für die Ausübung Ihrer neuen Tätigkeit wird Ihnen zudem ein neutrales Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.