



Unser nationaler Mandant gehört zu den führenden Unternehmen Deutschlands. Ist anerkannte Marktführer in seinem Bereich. Innovative und leistungsstarke Produkte und Dienstleistungen lassen das Unternehmen stetig weiter wachsen. Dabei sind Web 4.0, internationale Vernetzung und neueste Technologie – nicht nur Schlagworte, sondern das "daily business" unseres Klienten. Das Unternehmen steht für Erfahrung, Kompetenz und hohe Kundenzufriedenheit. Viele namhafte nationale und internationale Unternehmen bedienen sich erfolgreich dieser professionellen Dienstleistungen.

Aufgrund der stetigen und erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens suchen wir eine/n

Geschäftsführer (m/w/d) für eine Media-Agentur Standort: Deutschland / Baden-Württemberg

Aufgaben:

- Sie übernehmen die betriebswirtschaftliche Verantwortung für mehrere Niederlassungen in Deutschland mit ca. 180 Mitarbeiter
- Sie verwirklichen die anspruchsvollen Wachstumsziele. Bauen den Vertriebsbereich strategisch und technologisch weiter aus und führen diesen mit dynamischen und motivierten Mitarbeitern/innen zum nachhaltigen Erfolg
- Sie überwachen darüber hinaus deren Verlauf und Erfolg und sind für Umsatz und Ertrag verantwortlich
- Sie sind verantwortlich für die zentrale Vertriebssteuerung und die sich daraus ergebende Zusammenarbeit mit anderen Niederlassungen und Tochterunternehmen.
- Sie implementieren eine effiziente Vertriebssteuerung und ein Vertriebscontrolling
- Sie haben Freude an der Gestaltung und Entwicklung neuer Vertriebsprojekte und unterstützen die Mitarbeiter bei wichtigen Kundenterminen bundesweit
- Sie nehmen Neuentwicklungen am Markt auf und entwickeln und setzen Vorschläge für das Produktportfolio um
- Sie stimmen sich eng mit den Führungskräften D-A-CH regionaler Abteilungen (Vertrieb, Kundenservice, Marketing, Schulung, Finanzwesen, Personalmanagement) ab
- Sie repräsentieren das Unternehmens mit Vorträgen und Teilnahmen an Podiumsdiskussionen auf Messen u.ä. zu PR-Zwecken



Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium und haben bereits mind. 10 Jahre Berufs- und mindestens 5 Jahre Führungserfahrung im B2B-Vertrieb im Bereich E-Commerce, idealerweise Medien, Media-Agentur, Marketing oder Internetbranche
- Von zusätzlichem Vorteil sind Kenntnisse im Bereich Mediaagentur, Marketing, Humankapital / Personalbeschaffung sowie im Bereich Produktmarketing
- Sie sind Profi in der Steuerung von betriebswirtschaftlichen, prozessualen und personalbasierten Kennzahlen
- Sie denken unternehmerisch und besitzen kreative Problemlösungskompetenzen, haben ein sehr gutes Verständnis für Zahlen und können schnell Zusammenhänge erkennen
- Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsprofi und zeichnen sich durch eine "Can do"-Mentalität aus
- Sie verfügen über nachweisbare konzeptionelle Fähigkeiten hinsichtlich Gestaltung und Einführung von neuen Prozessen und Vertriebsinstrumenten
- Sie sind überdurchschnittlich durchsetzungsstark und zielorientiert
- Sie gehen strukturiert bei der Bearbeitung Ihrer Aufgaben vor und zählen analytisches Denken und Handeln sowie kommunikative Fähigkeiten zu Ihren Stärken
- Sie sind verhandlungs- und abschlussicher und verfügen über gute IT-Kenntnisse
- Sie sind Reisebereit (DACH)
- Sie sprechen sehr gutes Deutsch und Englisch

Gute Gründe:

Es wird Ihnen viel Raum für innovatives Arbeiten in einem neu zu gestaltenden Tätigkeitsfeld geboten, mit einem hohen Maß an Verantwortung, Entwicklungs- und Entfaltungsspielräumen.

Das Unternehmen unterstützt Ihre Aktivitäten, Sie sind nicht auf sich allein gestellt, sondern können sich auf ein starkes Team verlassen, das voll und ganz hinter Ihnen steht.

Sie erhalten eine attraktive Vergütung, bestehend aus fixem und variablem Anteil, sowie ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung. Es erwartet Sie eine langfristig ausgerichtete Position mit persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten beim Marktführer in Deutschland.

Dies sind nur einige wenige Beweggründe, sich zu bewerben. Weitere Details erhalten Sie nach einem ersten ausführlichen Gespräch. Für weitere Informationen über diese Aufgabe steht Ihnen Herr Michael Engel unter Tel. +49 (0) 6447-231590 gerne telefonisch zur Verfügung (auch am Wochenende)

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

Sie können sich für diese anspruchsvolle Aufgabe begeistern? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung mit den Angaben Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per e-Mail an info@p-51headhunters.de.

Für Vorabinformationen und Fragen steht Ihnen Herr Michael Engel (auch am Wochenende) unter der Rufnummer +49 (0) 6447 / 231 590 gern zur Verfügung.



Absolute Vertraulichkeit in jeder Phase des Bewerbungsprozesses, ebenso wie Sperrvermerke garantieren wir Ihnen. Nähere Informationen über uns und weitere interessante Stellenangebote finden Sie auf unserer Homepage unter www.p-51headhunters.de

Wer sind wir:

P-51 Headhunters® besetzt seit über 10 Jahren erfolgreich Fach- und Führungspositionen in den Branchen der mittelständischen Industrie, allem voran Maschinenbau, Luft- und Raumfahrt, Dienstleistungsbranche, Leiterplattenfertigung und E-Commerce. In den Bereichen Handel, Versicherungen, Finanzunternehmen und Immobilien sind wir nicht tätig. Bei allen Positionen die wir besetzen, handelt es sich um eine unbefristete Festanstellung bei unseren Kunden.

Engel Personalberatung UG (haftungsbeschränkt)

Michael Engel
Friedenstr. 2
35428 Langgöns

Telefon: +49 (0) 6447 231590

Mobil: +49 (0) 1520 1754098

m.engel@p-51headhunters.de

<http://www.p-51headhunters.de>
