

WE CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



Geschäftsführer (M/W/D)

Ihr potenzieller Arbeitgeber ist ein etabliertes Unternehmen von hochwertigen Produkten für den professionellen Einsatz Handwerksbereich. Mit ca. 50 Mitarbeitenden gehört das Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe mit über Tausend Mitarbeitenden und steht seit vielen Jahren für langlebige, wirtschaftliche und verlässliche Lösungen, die vor allem im Großhandelsgeschäft vertrieben werden. Neben einer bodenständigen Unternehmenskultur, die auf Beständigkeit und Qualität setzt, bietet das Unternehmen eine stabile Basis für weiteres Wachstum. Um das volle Marktpotenzial zu erschließen und eine nachhaltige Wachstumsstrategie zu implementieren, suchen wir einen ambitionierten **Geschäftsführer (m/w/d)**, der das Unternehmen strategisch führt und eine klare Strategie entwickelt und das Unternehmen auf das nächste Level hebt.

Standort: Nordrhein-Westfalen **Beginn:** Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

IHRE AUFGABEN

- Übernahme der strategischen und operativen Gesamtverantwortung für das Unternehmen sowie konsequente Weiterentwicklung mit klarem Fokus auf Wachstum und Vertrieb.
- Entwicklung einer umfassenden Vertriebsstrategie für direkte und indirekte Kanäle mit dem Ziel, Endkunden gezielt zu erreichen und neue Absatzmärkte zu erschließen.
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, Intensivierung des Kontakts zu Key Accounts sowie aktive Erschließung neuer Geschäftsfelder.
- Besonderer Fokus auf die Optimierung von Preisstrukturen und die Anpassung der Vertriebsprozesse an aktuelle Markt- und Kundenanforderungen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement zur Identifikation von Markttrends, Förderung von Produktinnovationen und Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit.
- Förderung einer Unternehmenskultur, die durch Proaktivität, unternehmerisches Denken und kontinuierliche Verbesserung geprägt ist.
- Verantwortung für die Implementierung moderner Marketingstrategien im klassischen B2B-Umfeld sowie im digitalen Bereich.
- Steuerung der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens einschließlich direkter Berichterstattung an die Gesellschafter.

IHR PROFIL

- Mehrjährige fundierte Erfahrung in einer Geschäftsführungs- oder leitenden Vertriebsfunktion, idealerweise in den Bereichen Consumer Goods, Handwerk oder technische Produkte.
- Ausgeprägtes technisches Verständnis zur überzeugenden Vermittlung des Produktmehrwerts über den reinen Vertrieb hinaus.
- Dynamische und ergebnisorientierte Persönlichkeit mit einem klaren Gespür für Markt- und Kundenbedürfnisse.
- Starke strategische Kompetenz kombiniert mit operativer Umsetzungsstärke sowie der Fähigkeit, bestehende Strukturen kritisch zu hinterfragen und innovative Ansätze zu etablieren.
- Erfahrung im Aufbau und in der Weiterentwicklung leistungsfähiger Vertriebskanäle und Sales-Organisationen.
- Hohe Kommunikationsstärke, ausgeprägte Hands-on-Mentalität und ein Führungsstil auf Augenhöhe.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie hohe Reisebereitschaft.

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihres aussagekräftigen Profils unter Angabe Ihres frühestmöglichen Startdatums sowie der **Referenznummer 9277**

Mara Saur | Telefon: +49 711 310584-31 | E-Mail: saur@division-one.com

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf.
Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.
Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.