

Jobtitel:

Geschäftsleitung Vertrieb, Marketing, Einkauf (M/W/D)

Region:

Großraum Rhein-Main

Berichtet an:

Geschäftsführende Gesellschafter

Mandant:

Unser Mandant entwickelt, konstruiert und fertigt sehr spezialisierte Druckprodukte. Mit ca. 200 Mitarbeitern, zwei Standorten in Deutschland und einem kontinuierlich steigenden Jahresumsatz gehört der Mandant zu den Marktführern in einem sehr interessanten Marktumfeld.

Ihre Aufgabe:

Sie verantworten die gesamten Vertriebs-, Marketing- und Einkaufsaktivitäten im Unternehmen. Als Führungskraft sind Sie stets präsent und haben ein offenes Ohr für Ihre Mitarbeiter. Sie arbeiten auf Prozessverbesserungen und Effektivitätssteigerungen in Ihren Abteilungen hin, stehen für inhaltliche und strategische Fragen als Ansprechpartner/in zur Verfügung und verantworten strategische Projekte. Sie sind in der Lage, schnell und flexibel auf Herausforderungen zu reagieren und die Erarbeitung tragbarer Lösungsvorschläge zu koordinieren. Als durchsetzungsstarke Führungspersönlichkeit bringen Sie Ihren Verantwortungsbereich voran, indem Sie die Mitarbeiter für die Unternehmensziele begeistern und Überzeugungsarbeit leisten.

Aufgaben:

- Verantwortet die Leitung der Abteilungen Vertrieb, Einkauf, Marketing und Auftragsabwicklung
- Pflegt und intensiviert den Kontakt zu strategischen Kunden
- Steuert die umfangreichen oder strategischen Handelsgeschäfte
- Entwickelt im Team neue Produkte und optimiert Bestehende
- Erstellt verantwortlich den jährlichen Geschäftsplan gemeinsam mit der Geschäftsführung
- Verantwortet alle Marketingaktivitäten
- Überwacht die Aktivitäten und greift gegebenenfalls korrigierend ein.
- Entwicklung von mittel- und längerfristigen Plänen mit dem Ziel, die Handels- und Entwicklungsaktivitäten fundiert auf Chancen und Möglichkeiten im Markt auszurichten
- Fixiert Konditionen wie Rabattregelungen, Kreditgrenzen, Zahlungsregelungen, Lieferfristen etc. sowie Anpassung dieser Konditionen an die jeweilige Situation – in Abstimmung mit der Geschäftsführung.
- Erteilt Anweisungen und betreut Mitarbeiter/innen, führt Mitarbeitergespräche.
- Knüpft und pflegt Kontakte mit Abnehmern, Lieferanten und Spediteuren und führt Verhandlungen.
- Hält Präsentationen und Informationsveranstaltungen ab. Verfasst und redigiert Berichte und Empfehlungen.

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com

Ihr Profil:

- Wenn möglich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Mehrere Jahre Vertriebsverantwortung in einem produzierenden Umfeld in einem Unternehmen der Druck- und Papier, oder Werbebranche
- Agiert sehr überzeugend als leidenschaftliche Vertriebspersönlichkeit
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten und Teamfähigkeit, Durchsetzungsvermögen
- Hands-on-Mentalität sowie verbindliches Auftreten
- Hohes Maß an Integrität und Verantwortungsbewusstsein
- Starke Führungsqualitäten sowie ausgeprägte Moderationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Vertragsart:	Unbefristeter außertariflicher Vertrag
Mitarbeiterverantwortung	ca. 50 Personen
Probezeit:	6 Monate
Hauptwohnsitz nach Probezeit:	Rhein-Main Region
Geschäftswagen:	wenn erwünscht