



Komplexe Führungsverantwortung bei renommiertem Bauzulieferer

Unser Klient ist die rechtlich eigenständige deutsche Tochtergesellschaft eines international äußerst erfolgreich positionierten Bauzulieferers, der in Europa über annähernd 60 Produktionsstätten für unterschiedliche Produktgruppen verfügt. Dank des breit gefächerten Produktportfolios wie auch kundenspezifischer Marketing- und Vertriebskanäle genießt unser Klient bei Architekten, Anwendern und Endkunden im Bereich Systemlösungen für Innenausbau und Fassadengestaltung seit Jahrzehnten eine erstklassige Reputation. Mehrere 1.000 hoch engagierte Mitarbeiter/innen arbeiten gemeinsam daran, die führende Marktposition noch weiter auszubauen.

Um das weitere Wachstum in **Baden-Württemberg** voranzutreiben, suchen wir zeitnah eine überzeugende Persönlichkeit (w/m) als

Vertriebsleiter/in Putz-/ Dämmsysteme / WDVS

die mit Schwung und Dynamik komplexe Aufgaben übernehmen möchte. Da Sie für die von Ihnen betreute Region **Baden-Württemberg, Teile Rheinland-Pfalz und Hessens** volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung haben, werden Sie nicht nur für die zielgerichtete Führung einschließlich Coaching Ihrer ca. zehn Mitarbeiter/innen im Außendienst unter besonderer Berücksichtigung unserer Marken- und Unternehmensphilosophie zuständig sein, sondern darüber hinaus auch die Steigerung unserer Markenbekanntheit vorantreiben. Dank Ihrer Marktkenntnis und Wettbewerbsbeobachtungen erstellen Sie Marktanalysen, erkennen Potenziale und entwickeln zukunftsweisende Vertriebsstrategien, deren Umsetzung Sie gemeinsam mit Ihrem Team verantworten. Darüber hinaus werden Sie die Top Accounts in Ihrer Region persönlich betreuen und für die Durchführung von regionalen Hausmessen sowie kleineren Workshops verantwortlich zeichnen. Selbstverständlich werden Sie in dieser Funktion direkt an die Geschäftsführung berichten.

Um den hohen Anforderungen dieser Position souverän gewachsen zu sein, haben Sie nach Ihrer technischen oder betriebswirtschaftlichen Ausbildung bzw. Studium bereits erste Führungserfahrung -vorzugsweise in einem Unternehmen in den Bereichen **Bau, Handel resp. Industrie-** gesammelt und sind qua persona in der Lage, Ihr Team zu neuen Zielen zu führen. Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Planungs- und Organisations- wie vor allem auch persönliche Überzeugungsstärke sind hierbei ebenso selbstverständliche Voraussetzungen wie hohe Ziel- resp. Ergebnisorientierung. Nachgewiesene Führungsqualitäten und Präsentationssicherheit auf allen hierarchischen Ebenen setzen wir zudem weiterhin als ebenso selbstverständlich voraus wie ausgeprägte Reisebereitschaft.

Ihr idealer Wohnsitz ist übrigens im **Großraum Stuttgart**.

Haben Sie vorab noch Fragen? Dann rufen Sie uns doch einfach an!

Weitere Details zum Unternehmen, den Aufgabenstellungen wie auch den interessanten Rahmenbedingungen erörtern wir gerne im persönlichen Gespräch, das wir kurzfristig mit Ihnen vereinbaren werden.

Gerne steht Ihnen **Herr Jürgen B. Herget** für weitere Details zur Verfügung. Neben objektiver Information garantieren wir strengste Diskretion sowie die absolute Einhaltung eventueller Sperrvermerke. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen (tabell. Lebenslauf, Zeugnisse sowie Einkommensvorstellung), die Sie bitte unter der Projektnummer **JBH 5312** - per eMail (max. 1 MB) - an die **JBH-Management- & Personalberatung Herget** einsenden.

JBH-Management- & Personalberatung Herget

Landsberger Straße 302, 80687 München, Tel. 0 89 / 82 92 92 - 0, eMail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de