



Bauzulieferindustrie - Spannende Gestaltungsaufgabe bei marktführender Adresse

Unser Klient zählt als unabhängige Tochtergesellschaft eines weltweit äußerst erfolgreichen Konzerns auch in **Österreich** zu den seit Jahrzehnten renommierten, somit bestens positionierten Adressen. Hochwertige Markenprodukte aus eigener Entwicklung, mehrere eigene Produktionsstandorte, anerkannte Marketing- und Vertriebsstrategien sowie das hohe Engagement aller Mitarbeiter/innen begründen unser konsequentes Wachstum.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir - zum 01.07.2018 oder früher - eine im Bereich der Bauzulieferindustrie versierte Unternehmerpersönlichkeit (m/w), die in der Funktion als

Country Manager Vertrieb / Operations

vielschichtige strategische wie auch operative Aufgaben zu übernehmen in der Lage ist. So werden Sie für die gesamte Planung und erfolgreiche zukunftsorientierte Umsetzung von kunden- und produktspezifischen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen im **österreichischen Markt** verantwortlich zeichnen und gemeinsam mit den Standortleitern Ihre Mannschaft im Feld wie auch den Innendienst motivieren, um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen. Selbstverständlich wird Ihnen dabei die volle Umsatz- und Ertragsverantwortung obliegen. Die überzeugende und kompetente Betreuung der TOP-Einkaufsverbände wie auch VIP-Kunden wird Ihr Aufgabenspektrum darüber hinaus interessant abrunden. In dieser Funktion werden Sie übrigens direkt an den Vorstand berichten.

Um den hohen Anforderungen dieser anspruchsvollen Position souverän gewachsen zu sein, haben Sie nach Ihrem vorzugsweise **BWL- bzw. Ingenieur-Studium -oder vergleichbarer Ausbildung-** bereits profunde Führungserfahrung im Vertrieb eines international eingebundenen Unternehmens -vorzugsweise aus den Segmenten Baustoffe, -materialien, baunahe Produkte o. ä.- gesammelt. Sie kennen die Absatzkanäle über den Fachhandel sowie das Direktgeschäft und verfügen über besonders gute Kenntnisse resp. Beziehungen zu den relevanten Einkaufs- und Dachverbänden. Dank Ihrer verbindlichen und überzeugenden Persönlichkeit gelingt es Ihnen, langfristige Kundenbeziehungen zu etablieren resp. diese gezielt auszubauen. Führungsstärke, Verhandlungsgeschick sowie hohe Ziel- und Ergebnisorientierung zeichnen Sie ebenso aus wie Ihr ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln. Neben guten EDV-Kenntnissen setzen wir aufgrund der Einbindung dieser Position vor allem hohe Reisebereitschaft als selbstverständlich voraus.

Die Entlohnung erfolgt gemäß Verwendungsgruppe VI des Kollektivvertrages der Stein- und keramischen Industrie abhängig von der beruflichen Qualifikation und Erfahrung zzgl. Bonusregelung und PKW zur Privatnutzung.

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 5332** - per eMail (max. 2 MB) - an die **JBH-Management- & Personalberatung Herget** einsenden.

JBH-Management- & Personalberatung Herget

Landsberger Straße 302, D-80687 München, Tel. +49 (0) 89 / 82 92 92 - 0,
eMail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de