

## **NIEDERLASSUNGSLEITER NATURSTEIN - SPEZIALIST (m/w/d)** **- Großraum Stuttgart -**

### *Stellenbeschreibung*

#### **1. DAS UNTERNEHMEN**

Es handelt sich um eine auf Baustoffe für den Garten- und Landschaftsbau spezialisierte Handelsgruppe. In enger Zusammenarbeit mit zuverlässigen Partnern aus aller Welt wird direkt importiert. Das Sortiment umfasst etwa 1.800 Produkte.

An mehreren Standorten in der Bundesrepublik existieren gut funktionierende Warenlager, die ein striktes Qualitätssicherungssystem konsequent umsetzen und ein Höchstmaß an Qualität, Service und Termintreue zu einem attraktiven Preis garantieren.

Die baulichen und organisatorischen Gegebenheiten werden modernsten Ansprüchen gerecht. Der gute Ruf der Unternehmens-Gruppe ist in der Branche als „erste Adresse“ bekannt.

Das Unternehmen wächst und wird nach wirtschaftlichen Grundsätzen erfolgreich geführt.

In dieser Ausschreibung handelt es sich um die Position des Niederlassungsleiters an einem Standort im Großraum Stuttgart mit 30 Mitarbeitern. Die Stelle wird frei, weil der Vorgänger eine andere Position im Unternehmen einnehmen wird.

#### **2. POSITION, AUFGABE UND VERANTWORTLICHKEIT**

Der neue Niederlassungsleiter wird an den Geschäftsführer der Unternehmens-Gruppe berichten. Er wird insbesondere in der Abwicklung des Händler-Händler-Geschäftes aktiv und in der Führung seiner 30 Mitarbeiter.

Aus dem umfangreichen Aufgabengebiet sollen einige Beispiele hervorgehoben werden:

- Steuern und Abwickeln der Verkäufe für die Produktpalette Naturstein und Keramik mit vier Mitarbeitern im Vertriebsinnendienst, vier Mitarbeitern im Lager-Büro, 2 Mitarbeitern in der Verwaltung und zwölf gewerblichen Lager-Mitarbeitern (ein regionaler Verkaufsleiter steuert drei Außendienst-Mitarbeitern und berichtet direkt an den Gesamtvertriebsleiter D-A-CH),

- permanentes Organisieren der internen Abläufe unter kostenoptimalen, Termin- und Qualitätsgesichtspunkten einschließlich der Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen EDV-Anlage,
- durch persönliche Kontakte den vorhandenen Kundenstamm aus dem Baustoff-Fachhandel noch enger an die Firma binden und in Zusammenarbeit mit dem Außendienst bestehende und neue Märkte entwickeln,
- Einleiten von Verkaufsförderungsaktionen und diese zum Erfolg führen,
- Analysieren von Plan- beziehungsweise Budgetabweichungen sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen daraus,
- Digitalisierung und Nachhaltigkeit aktiv im Unternehmen vorantreiben.

### **3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL**

#### Ausbildung:

Fundierte kaufmännische Ausbildung; es genügt aber auch jede andere vor allem praktische Erfahrung und Kenntnis, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen; Kenntnisse in der EDV-Anwendung werden vorausgesetzt.

#### Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte möglichst als erster oder zweiter Mann in einem Naturstein-Handelsunternehmen oder in einer Natursteinproduktion mehrere Jahre erfolgreich tätig gewesen sein. Erste Führungserfahrungen sind von Vorteil. Interessenten aus dem Baustoffhandel können ebenso gute Voraussetzungen mitbringen.

#### Persönlichkeit:

Neben einer natürlichen Autorität, die ihn zum gern gesehenen und akzeptierten Gesprächspartner auch für den erfahrenen Auftraggeber macht, sollen noch folgende Eigenschaften und Fähigkeiten erwähnt werden:

- stark ausgeprägtes positives, organisatorisches Denken und Handeln ("mehr Motor als Abwickler"),
- systematisches und konzeptionelles Angehen der Aufgaben als „Teampayer“,
- Entwickeln eines guten Miteinanders im Team bei einem modernen Arbeitsstil.