

ABTEILUNGSLEITER BAUSTOFF - FACHHANDEL (w/m/d) **Mittelrhein**

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Es handelt sich um eine traditionelle, in ihrer Region bedeutende mittelständische Unternehmens-Gruppe, die Fach- und Einzelhandel mit Produkten „rund um den Bau“ betreibt. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit arbeitenden Gemeinschaft wurde eine hervorragende Marktposition geschaffen. Die Gruppe wird erfolgreich geführt und die gesamte Geschäftslage rechtfertigt es, den Arbeitgeber als „eine erste Handels-Adresse“ zu bezeichnen und für die Zukunft Wachstum und eine anhaltend erfolgreiche Entwicklung zu erwarten.

2. POSITION, AUFGABEN UND VERANWORTLICHKEIT

Der Abteilungseiter Baustoffe berichtet direkt an den Niederlassungsleiter, mit dem er sich bei großen Freiheitsgraden auf kurzem Wege unkompliziert abstimmt. Das Ziel der Position besteht zum einen darin, sämtliche Verkaufs-, Einkaufs- und Abwicklungsaktivitäten für den Sortimentsbereich Baustoffe zu steuern und zu koordinieren, zum anderen Kosten und Ergebnis völlig selbständig zu verantworten. Dabei liegt ein besonderes Gewicht auf der fachlichen und motivierenden Führung der über 30 Mitarbeiter sowohl im Vertrieb als auch im gewerblichen Bereich.

Aus dem umfangreichen Aufgabengebiet sollen beispielhaft einige Schwerpunkte hervorgehoben werden:

- Entwicklungsmöglichkeiten im Sortimentsbereich Baustoffe für die nächsten fünf Jahre entwickeln und daraus Investitionen in Abstimmung mit dem Niederlassungsleiter planen und umsetzen,
- Permanentes Organisieren der internen Abläufe unter kostenoptimalen, Termin- und Qualitätsgesichtspunkten einschließlich der Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen EDV-Anlage,
- Realisieren von Kosteneinsparungen und Effektivitätsreserven, insbesondere in der Logistik,

- Einleiten und erfolgreiches Umsetzen von Verkaufsförderungsaktionen sowie von weiteren Marketingmaßnahmen, die sowohl Verarbeiter als auch Endverbraucher erreichen,
- Initiieren eines ständigen Informationsaustausches zwischen den Sortiments-Bereichen unter anderem im Hoch-, Trocken-, Gala- und Tiefbau,
- Analysieren von Plan- beziehungsweise Budgetabweichungen sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen daraus,
- Steuern des Angebotswesens (Preispolitik), Koordinieren der Objektgeschäfte und Betreuen von ausgewählten A-Kunden,
- Entwickeln von Wachstums-Strategien und deren Umsetzung „hands on“,
- Entscheiden über neue Produkte als Ergänzung des bestehenden Sortiments,
- Mitarbeit in Arbeitsgruppen, Initiieren und Durchführen von Schulungsmaßnahmen.

3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL

Ausbildung:

Fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung sowie profunde Kenntnisse in der Baustoffkunde und im Marktgeschehen; es genügt aber auch jede andere vor allem praktische Erfahrung und Kenntnis, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte möglichst als Teamleiter für Hoch- oder Tiefbaustoffe in einem Baustoff-Großhandel einige Jahre erfolgreich tätig gewesen sein. Führungserfahrungen stellen ein Muss-Kriterium dar.

Persönlichkeit:

Neben einer natürlichen Chefautorität, die ihn befähigt, die anstehenden Führungsaufgaben souverän zu bewältigen, sollen noch folgende Eigenschaften erwähnt werden:

- konstruktiv „hungrig“ auf Erfolg – gleichermaßen konzeptionell stark und im Verkauf
- bilden eines „Winning Teams“ mit Freude an der Arbeit,
- stark ausgeprägtes positives unternehmerisches Denken und Handeln,
- durch klares Setzen von Prioritäten, eine ordnende Hand für die Mitarbeiter insbesondere in Zeiten hohen Arbeitsanfalles zu bewahren,
- selbständiges Arbeiten mit „Blick über den Tellerrand“.