wefers & coll.
führungskraft gewinnen

Niederlassungsleiter (m/w/d) – Vertrieb, Organisation und Führung

Seit nahezu 100 Jahren ist unser Mandant, die Heinrich Fip GmbH & Co. KG, als zuverlässiger Energieexperte im Umkreis Osnabrück bekannt. Mit der Spezialisierung auf die Bereiche Kraftstoffe, Schmierstoffe, Heizöl, Tanktechnik und Tankkarten, bietet dieses mittelständische Familienunternehmen mit seinem rund 200-köpfigen Team an zehn Standorten eine umfangreiche Palette an Servicedienstleistungen an.

Im Rahmen der langfristigen Nachfolgeregelung suchen wir eine unternehmerisch denkende und führungsstarke Persönlichkeit, die die Verkaufsbereiche strategisch und operativ vorantreibt. In Ihrer Verantwortung liegt die reibungslose Abwicklung des Tagesgeschäfts. Ebenso sorgen Sie als direkter strategischer Partner der Inhaberfamilie für die zukünftige und erfolgreiche Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens.

Ihre Aufgaben:

- Führung eines ca. 20-köpfigen Teams im Innen- und Außendienst sowie in der Lagerlogistik und Technik, ebenso Schnittstelle zu den Niederlassungen
- Festlegung von Verkaufspreisen, Erstellung von Absatzplänen und systematische Neukundenakquise zur Erschließung neuer Geschäftspotenziale sowie Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Beobachtung und strategische Analyse von Wettbewerbern, Lieferanten und Kundenverhalten zur kontinuierlichen Optimierung der Marktposition
- Standortübergreifende Abstimmung der Verkaufsaktivitäten und Kooperation mit Marketing für Messeauftritte, Kundenveranstaltungen und Kampagnen
- Abwicklung der Servicedienstleistungen inklusive Preisfestlegung, Abrechnungen und Kundenkommunikation
- Finanzielle Verantwortung für die zu steuernden Geschäftsbereiche samt regelmäßiger Berichtslinie an die Geschäftsführung

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (z. B. Groß- und Außenhandel, Baustoffhandel) oder ein betriebswirtschaftliches Studium, alternativ eine vergleichbare Qualifikation mit Vertriebsschwerpunkt
- Mehrjährige Berufserfahrung in leitender Vertriebsfunktion mit nachgewiesenen Erfolgen in Umsatzverantwortung und Personalführung
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise, Entscheidungsfreude und Verantwortungsbewusstsein sowie Fähigkeit zur Marktanalyse und strategischen Planung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungskompetenz sowie Verlässlichkeit und Kundenorientierung in der Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Hohes Maß an Eigenverantwortung und Engagement sowie Hands-on-Mentalität und Bereitschaft zur flexiblen Übernahme von Aufgaben in einem dynamischen Umfeld

Standort
Osnabrück
Beschäftigungsart
Vollzeit
Eintrittstermin
Zum nächstmöglichen Zeitpunkt
Highlight
Als vertrauter strategischer Partner der Inhaberfamilie gestalten Sie in dieser Schlüsselposition die beiden größten Potenzialbereiche mit – jeden Tag neu, mit großem Gestaltungsspielraum und echtem unternehmerischen Einfluss

Interesse?

Dann freuen sich die Personalberater, Frau Viviane Kuhlmann und Herr Christian Vaske, auf Ihre Bewerbung.
Ihre Unterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung und der Kündigungsfrist senden Sie bitte unter der Kennziffer 1282606 an die nebenstehende Adresse. Gerne stehen wir Ihnen auch vorab für einen ersten vertraulichen Austausch zur Verfügung. Diskretion und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

bewerber@wefersundcoll.de
T +49 441 / 77919 – 11
Wefers & Coll. Unternehmerberatung GmbH & Co. KG
Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg

Der Mensch zählt, nicht das Geschlecht!
Unser Kunde setzt auf Vielfalt, lehnt Diskriminierung ab und denkt nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.