



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer deutschen Klienten

## Co-Geschäftsführer (m/w/d) Holz | Vertrieb | Markt

### Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht jeglichen Bewerbern (m/w/d) gleichermaßen offen.

### Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Montag, Dienstag und Donnerstag zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:  
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:  
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

### Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://holzheadhunter.de)

### HCN

HolzConsulting® GmbH  
Maximilianstrasse 2  
D - 80539 München

Telefon  
+49 89 943881-26

Email  
[Info@Holz.Consulting](mailto:Info@Holz.Consulting)  
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet  
[www.Holz.Consulting](http://www.Holz.Consulting)  
[www.HolzHeadHunter.de](http://www.HolzHeadHunter.de)

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w/d) aus dem erweiterten Themengebiet „Holz“, welcher neben echter Management-Kompetenz auch über gelebte Vertriebserfahrung in der 1. oder 2. Ebene eines optimalerweise mittelständisch geprägten Unternehmens der Holzverarbeitenden Industrie oder einem vergleichbaren Cluster verfügt. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase tragen Sie die Gesamtverantwortung für sämtliche vertriebs-technischen und marketing-relevanten Aktivitäten und Entscheidungen des Unternehmens im Hinblick auf das Wachstum und die nachhaltige Profitabilität.

### Ihre Aufgaben:

- **Vertrieb:** Vertriebl. Gesamtverantwortung für die Umsatz- & Ergebnisse des Unternehmens (*Umsatzvolumen ca. 100 Mio. Euro/Jahr*)
- **Strategie:** Entwicklung & Umsetzung innovativer Sales-Strategien zur nachhaltigen und zukunftsfähigen Marktbearbeitung und der weiteren Umsatzsteigerung
- **Führung:** Leitung, Motivation & Coaching des dezentralisierten Vertriebs-teams (*ca. 40 MAs*) - inkl. Organisation & Steuerung der Vertriebsprozesse
- **Kunden:** Akquisition neuer nationaler und internationaler Kunden & professionelle Pflege langfristiger Beziehungen zu den Bestandskunden
- **Produkte:** Kontinuierliche Analyse des Produktportfolios und die Identifizierung neuer, chancenreicher Marktpotenziale
- **Marketing:** Verantwortlichkeit für die strategische Ausrichtung und operative Umsetzung sämtlicher Marketingaktivitäten zur Steigerung der Markenbekanntheit und des Unternehmenserfolgs

### Ihre fachlichen Eckpunkte:

- Nachhaltige Vertriebs- & Management-Praxis - inkl. Erfahrungen in der Entwicklung & Implementierung neuer, nachhaltiger Verkaufsstrategien
- Gelebte Fachkompetenz hinsichtlich der Produkte und Prozessabläufe in der Holzverarbeitenden Industrie, Bau oder eng vergleichbarer Industrien
- Abgeschlossene Hochschulausbildung: Optimalerweise im wirtschaftlichen und/oder im Holz- & forstwirtschaftlichen Bereich
- Echte Führungserfahrung u.a. im Marketing & Produktmanagement
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten - verbunden mit sehr guten Deutsch-/Englisch-Kenntnissen in Wort/Schrift

### Ihre persönlichen Eckpunkte:

- Sales-seitig beeinflusste Persönlichkeit, welche den Unternehmenserfolg anhand der eigenen Aktivitäten spürbar mitprägt und weiterentwickelt
- „Hands-On“-Mentalität im Hinblick auf <Sales & Marketing> verbunden mit der Fähigkeit langfristige und von Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen aufzubauen
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken & echtes kaufm. Verständnis
- Hohe Durchsetzungsfähigkeit bei team-orientiertem Führungsstil
- Starkes Engagement & hohe Belastbarkeit - auch in Stresssituationen
- Positives, selbstsicheres und absolut fachkompetentes Auftreten

### Ihre umfangreichen Benefits:

- Überaus attraktives und umfangreiches Gehaltspaket
- Nachfolgeposition mit persönlicher & präziser Einarbeitung
- Unbefristeter, starker & zukunftssicherer Vertrag
- Neutrales Dienstfahrzeug - optional zur privaten Nutzung
- Spannende Aufgaben in einem modernen, national & international tätigen und gleichzeitig absolut werteorientierten, dt. Produktionsunternehmen