

Managementaufgabe bei inhabergeführtem Hidden Champion in Ostdeutschland

Unser Auftraggeber entwickelt hoch anspruchsvolle Automatisierungskonzepte für Produktionsabläufe. Vom firmeneigenen Prozeßleistsystem über Steuerungsgeräte bis hin zu Schaltanlagen und Energiemanagement bietet das Unternehmen kundenspezifische Lösungskonzepte. Die Digitalisierung spielt bei all dem eine wesentliche Rolle. Vor 65 Jahren als Handwerksbetrieb gegründet, wird unser Klient heute in zweiter Generation geführt, befindet sich nach wir vor im Familienbesitz und beschäftigt mehr als 1.200 Mitarbeiter in 12 Ländern. Durch schnelle Entscheidungswege, ein sehr leistungsfähiges Team und langjähriges Know-how gepaart mit hoher Beweglichkeit kann sich das Unternehmen gegen die internationale Konkurrenz behaupten und hat eine sehr anerkannte Marktposition erreicht. Für die regionale Tochtergesellschaft Ost suchen wir den

Geschäftsführer (m/w/d)

An den Inhaber berichtend, steuern Sie das Geschäft der Gesellschaft mit ca. 110 Mitarbeitern an drei ostdeutschen Standorten (Leipzig, Magdeburg, Frankfurt/Oder) und sind umsatz- und ergebnisverantwortlich. Kernaufgabe ist neben der integrativen Führung der Belegschaft die Erweiterung der Kundenstruktur. Von der Agrarindustrie als originärem Kundensegment kommend, hat die Gesellschaft in den vergangenen Jahren Auftraggeber zum Beispiel in der Chemie-/Pharmazie- und Food- & Beverage Industrie gewonnen. Diese Entwicklung gilt es konsequent fortzusetzen und neue Zielmärkte, wie z.B. die produzierende Industrie sowie die Automobilindustrie zu erarbeiten.

Wir suchen das Gespräch mit einem leistungsorientierten, unternehmerischen Manager, der mit Kompetenz und Standing gegenüber dem Markt als Treiber und gegenüber der Belegschaft als Identifikationsfigur fungiert. Idealerweise haben Sie, aufbauend auf einem ingenieurwissenschaftlichen Studium, Erfahrungen in der Automatisierungs- Prozess- oder Elektrotechnik gesammelt, können auf Erfolge im lösungsorientierten B-to-B Vertrieb verweisen und verfügen über ausgeprägte analytische und strategische Fähigkeiten sowie gute Englischkenntnisse. Eine insgesamt überzeugende, vertriebsorientierte Führungspersönlichkeit rundet das Profil ab.

Geboten wird eine Position mit großer Verantwortung, hohem Gestaltungsspielraum und der Möglichkeit, Innovationen zu treiben. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, stehen wir Ihnen für einen ersten Gedankenaustausch gerne zur Verfügung. Absolute Diskretion, die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie die Beachtung der DSGVO sichern wir Ihnen selbstverständlich zu. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **BC 100088** an simone.haeberlin@busold-consulting.de.

BUSOLD CONSULTING GMBH

Loogestieg 7 • 20249 Hamburg • Telefon +49 - 40 - 21 99 33 77

www.busold-consulting.de