



... seit 1988!

Unser Klient ist ein hochinnovatives Unternehmen mit Sitz in Oberfranken. Nach jahrelanger, intensiver Forschungsarbeit und anschließenden, sehr erfolgreich verlaufenen Markttests in bewusst sehr unterschiedlich gewählten Industrie- und Handwerksbereichen und Branchen fällt nun der Startschuss für den Markteintritt einer völlig neuen Produktfamilie. Diese Produkte revolutionieren zweifellos den Heizungsmarkt, sie sind selbstverständlich patentgeschützt, sie tragen allesamt das wichtige CE-Kennzeichen, sie bilden beim Thema Heizen völlig neue Parameter unter Umwelt-, Effizienz- und Kostenaspekten aus und sie stehen für „easy going“ in einer bislang nicht gekannten Dimension. –

An die Seite des langjährigen Geschäftsführers wird nun ein Kollege/in gestellt, der diese neue Geschäftseinheit in die Märkte einführen und systematisch und konsequent auf- und ausbauen soll. Für diese wichtige und gleichzeitig auch unglaublich spannende Aufgabe suchen wir die geeignete Persönlichkeit, Dame oder Herrn, als

Leiter/in Marketing, Vertrieb und Produktmanagement - und Geschäftsführer/in in spe -

- Die Position:** In dieser Funktion übernehmen Sie die Bereiche Marketing und Vertrieb (mit Marktstrategien, Vertriebsauf- und ausbau, operative Marktbe-
arbeitung sowie Disposition/Logistik) und dazu auch das Produktmanagement, wo Sie natürlich zum wichtigsten Gesprächspartner/in für die
wissenschaftlichen Mitarbeiter auf der einen und die Zielmärkte/-gruppen auf der anderen Seite werden. Umsatz-, Ergebnis-, Budget- und
Führungsverantwortung kommen noch dazu, so dass Sie persönlich-menschlich wie auch fachlich über eine sehr breite Palette des Könnens
und des Wollens verfügen müssen.
- Die Kandidatin,
der Kandidat:** Sie kommen idealerweise aus thematisch nahen Bereichen wie der Heizungsindustrie bzw. -handwerk, aus der Energiewirtschaft oder aus
Branchen der Bauhaupt- oder auch Baunebenindustrie. Sie sind technisch und kaufmännisch gleichermaßen versiert, haben mehrjährige
Führungspraxis und Sie sind aber unbedingt auch ein „echter Vertriebler“ (bzw. Vertrieblerin). Sie können strategisch denken und aber auch
selber operativ umsetzen, Sie sind also sowohl für die Startphase als auch für die langjährige Betreuung die exakt richtige Persönlichkeit. Und
da in spätestens 3 Jahren auch der internationale Vertrieb beginnen soll, sind Sie auch dafür gerüstet (sichere Englischkenntnisse!) und der
bzw. die Richtige.
- Die Konditionen:** Ihr Eintritt sollte bis zum Jahreswechsel erfolgen können und ein Wohnsitz in Firmennähe ist bei dieser Position und bei diesen Perspektiven
verständlicherweise erforderlich. Sie erhalten ein attraktives Fixum, eine erfolgsbezogene Variable und einen auch privat nutzbaren Firmen-
wagen. Ihr GF-Vertrag wird unbefristet sein und eine beidseits akzeptable Kündigungsfrist enthalten. Und ganz wichtig: Ihr Karriereziel muss
ganz klar darauf ausgerichtet sein, immer mehr und immer größere Verantwortung zu übernehmen.
- Die Ansprechpartner:** Interessiert? Dann richten Sie bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen inklusive Angabe Ihres Ist-Gehalts und Ihrer Kündigungsfrist und
der Kennziffer 2018-1075-P2 an Herrn Jörg Herrmann. Dieser steht Ihnen auch vorab für Ihre Fragen gerne zur Verfügung, garantiert Ihnen
absolute Diskretion und berücksichtigt selbstverständlich auch Ihre eventuellen Sperrvermerke.