

MEDICI | SPRECHER

UNTERNEHMENSBERATER IN PERSONALFRAGEN

Domiziliert im **Raum Aarau-Baden**, ist unsere Kundin mit innovativen Eigenentwicklungen und mit einem breiten Sortiment von Handelsprodukten ein am Markt langjährig etabliertes KMU der Bauzuliefererbranche. Hohe Beratungskompetenz sowie konsequente Dienstleistungsorientierung ergänzen das Produktangebot und sind wesentliche Stützpfiler der Prosperität. In ihrem Namen und im Zuge der zukunftsgerichteten Organisationsentwicklung dürfen wir Sie, als künftigen

VERKAUFSLEITER UND CO-GESCHÄFTSFÜHRER (M / W)

ansprechen. Zusammen mit dem Technischen Leiter/COO und den Fachkräften werden Sie die auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Firmenstrategie weiterentwickeln und umsetzen. Wie es Ihre Funktionsbeschreibung schon aussagt, wird dabei Ihr Schwerpunktthema der Vertrieb sein. In der Führung, auf der strategisch-konzeptionellen, aber auch – KMU-typisch – auf der operationellen Ebene. Ihre Expertise werden Sie dementsprechend in unternehmerisch generalistischer Manier einbringen können. Sie sind in dieser Rolle

GESTALTER, UMSETZER UND COACH

zu gleichen Teilen und auf allen Ebenen. Als vertriebserfahrener Kenner der ausführenden Baubranche und mit Ihren auf die Aufgabe zugeschnittenen fundierten Aus- und Weiterbildungen sind Ihre Stärken genau dort angesiedelt. Mit dieser Basis und dank Ihrer authentischen, verbindlichen und inspirierenden Persönlichkeitsstruktur gelingt es Ihnen überzeugend, intern wie extern tragende Partnerschaften aufzubauen. Zudem sind Sie es gewohnt, sich in flexiblen Strukturen zu bewegen. Sie erkennen, wir offerieren Ihnen keine 08/15-Aufgabe. Wir suchen aber auch keine 08/15-Persönlichkeit.

Mehr zu unserem Angebot werden Sie von Herrn Philipp Kunz erfahren, der Sie in diesem Prozess begleiten wird und an den Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen richten.