

**Diplomat und Wadenbeißer**  
**Wertschätzer und Richtungsgeber**  
(m/w/d)

Fühlen Sie sich gut beschrieben? Dann sollten wir uns kennen lernen.

Unser Kunde ist ein seit Jahrzehnten etabliertes Direktvertriebs-(Handels-)Unternehmen, das seine chemischen Spezialprodukte erfolgreich an (SME-)Kunden in der Industrie- und Facility-Branche vertreibt. Mit mehr als 200 Mitarbeitern/innen in Vertrieb und Backoffice wird ein zweistelliger Millionen-Umsatz in der DACH-Region erwirtschaftet. Unser Klient hat seinen Firmensitz in einer attraktiven Universitäts-Stadt im östlichen Rheinland-Pfalz und ist Teil einer bekannten familiengeführten Unternehmensgruppe, die sich durch eine moderne, innovative Unternehmenskultur, schnelle Entscheidungswege, eine offene Diskussionskultur und konsequente Wachstumsorientierung auszeichnet.

Zu besetzen ist im Zuge einer Nachfolgeregelung die Position

## **Geschäftsführung / CEO (m/w/d)**

Als alleiniger Geschäftsführer (m/w/d) des Unternehmens sind Sie verantwortlich für die folgenden Aufgabenfelder:

- **Turn-Around Management und strategische Neuausrichtung der Gesamtorganisation**
- Weiterentwicklung des **B2B-Direktvertriebs** mit 160 Außendienst-Mitarbeiter/innen
- **Redesign/Digitalisierung von Back-office-Prozessen** (Vertriebsinnendienst, Supply Chain & Logistik)
- Einführung/Umsetzung eines modernen **CRM- und ERP-Systems**
- **Kundensegmentierung, Entwicklung segmentspezifischer Vertriebskonzepte, Vertriebssteuerung/-controlling**
- **Sortimentspolitik und Produktmarketing**
- Qualifizierung und strategisches **Coaching** der Führungskräfte
- Partnerschaftliche Mitarbeit im **Senior Leadership Team der Unternehmensgruppe** z.B. im Bereich Strategie, Change, Best Practise, Shared Service

Für diese anspruchsvolle und breit angelegte Aufgabe sind Sie gut gerüstet, wenn Sie folgendes mitbringen:

- Erfolgreicher Abschluß eines **wirtschaftswissenschaftlichen/technischen Studiums** o.ä.
- Nachweisbare Erfolge im **General Management, Vertrieb und Marketing**
- **Belastbares Turnaround/Change Know-How, Prozeß- und Projektmanagement-Kompetenz**
- Langjährige Erfahrung in **B2B-Direktvertrieb** und der **Steuerung großer Vertriebsorganisationen / Field Sales** mit Fokus auf **SMEs**
- Gutes Know-How über die Einführung von **ERP- und CRM-Systemen**
- **Führungs- und Präsentationsstärke, Empathie, Motivations- und Begeisterungsfähigkeit**
- Gutes **Englisch** in Wort und Schrift

Die zunächst **auf 2 Jahre befristete Aufgabe** bietet Ihnen exzellente Möglichkeiten die Zukunft des Unternehmens maßgeblich mitzugestalten und einen wesentlichen Beitrag zur Positionierung und professionellen Weiterentwicklung des Unternehmens zu leisten.

Bewerbungen mit Angabe von Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen schicken Sie bitte per e-Mail an **CEO @taskforce.net** oder per Post an **taskforce GmbH**, Büro Münster, Frau Dr. Susanne Ribbert, Am Mittelhafen 10, 48155 Münster.