



**analytisch
strukturiert
unternehmerisch
führungserfahren**

Sind das die Attribute, die man mit Ihrer Person verbindet? Dann sollten wir uns kennen lernen.

Unser Kunde ist ein bekanntes und anerkanntes Unternehmen mit mehr als 600 Mitarbeitern/innen in einer attraktiven Stadt mit hoher Lebensqualität im **nördlichen Schleswig-Holstein**. Das Geschäftsfeld, in dem sich unser Klient bewegt, ist geprägt durch ständige strukturelle und rechtliche Veränderungen, die ein kreatives und dynamisches Management erforderlich machen.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir eine

Geschäftsbereichsleitung Vertriebssteuerung, CRM & digitales Marketing (m/w/d)

als Mitglied des Management-Teams.

Ihre Aufgaben:

- Motivierte Führung und strategische Weiterentwicklung der Bereiche: Vertrieb (B2C/B2B), Marketing, Customer Service
- Entwicklung von Strategien und kreativen Ansätzen zur Neukundengewinnung/Lead-Generierung und Bestandskunden-Bindung – online/offline
- Database Marketing/operative Kampagnen-Entwicklung und –steuerung
- Intensives Vertriebs-/Marketing-Controlling, Ergebnisorientierung
- Konsequente Digitalisierung und Professionalisierung der Vertriebs- und Marketing-Prozesse auf der Basis der Customer Journey
- Steigerung des Bekanntheitsgrades, Imagebildung, Professionalisierung des Außenauftrittes
- Organisationsentwicklung hin zu konsequenter Kundenfokussierung und Dienstleistungs-Orientierung
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit einem engagierten Geschäftsführungskreises

Ihre Qualifikation:

- ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Controlling/Marketing/Marktforschung/Statistik o.ä.
- mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung in Vertriebscontrolling, vertriebsorientiertem (digitalen) Marketing, CRM o.ä. möglichst in dynamischen Branchen wie z.B. Telekommunikation, Konsumgüter-Industrie (B2C-Fokus)
- hohe Analysefähigkeit, Zahlenorientierung, vernetztes Denken, umfangreiches Know-How über moderne Marketing-Methoden und CRM-basierter Vertriebssteuerung
- ausgeprägtes Projekt- und Prozessmanagement-Know-how über Bereichsgrenzen hinweg, hohe IT-/ Digital-Kompetenz (SAP, CRM, Database-Marketing)
- Qualitäts- und Erfolgsorientierung

Die Aufgabe bietet Ihnen und Ihrem ca. 60 Mitarbeiter/innen umfassenden Team ein breites Handlungsspektrum in einem interessanten Unternehmen mit moderner Führungskultur und spannendem Branchen-Umfeld.

CV und Zeugnisse schicken Sie bitte unter Angabe von Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen an **Leitung-Vertrieb-Marketing@profils.de** oder per Post an Frau Dr. Susanne Ribbert, Am Mittelhafen 10 – upper level, 48155 Münster. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Dr. Susanne Ribbert unter der Telefonnummer 0251 / 2373 430 telefonisch gerne zur Verfügung.