



**unternehmerisch
akquisitionstark
zielorientiert
vernetzt**

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

Unser Klient ist eine führende deutsche Sozietät, die ihren Kunden in komplexen Veränderungs- und Projekt-Situationen maßgeschneiderte Interim- bzw. Projekt-Management-Ressourcen zur Verfügung stellt. In seiner Branche gehört unser Klient aufgrund des hohen Qualitätsanspruches und ausgeprägten Kundenfokus zu den führenden Playern am Markt. Das Unternehmen ist seit 2017 Teil einer internationalen Consulting-Gruppe mit einem Umsatz im hohen dreistelligen Mio.-Bereich.

Im Rahmen der Wachstumsstrategie suchen wir Sie als

Director / Head of Business Unit (m/w/d) Fokus Sales & Projektmanagement

In dieser Aufgabe agieren Sie ausgesprochen selbständig und unternehmerisch. Ihr Ziel ist es, ein eigenes, profitables Profit-Center aufzubauen und weiterzuentwickeln. Auf der Basis Ihres Netzwerkes in bestimmten Industrien (z.B. Automotive, Financial Service, Manufacturing) oder Ihrer funktionalen Expertise (z.B. Finance, Restructuring, SCM, IT) repräsentieren Sie unseren Klienten bis auf C-Level-Ebene, identifizieren neue Chancen am Markt und akquirieren initiativ und nachhaltig neue Kunden und Projekte. Besonders wichtig ist unserem Klienten eine sehr persönliche, vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehung und eine intensive und verlässliche Begleitung über den gesamten Projektzeitraum hinweg.

Intensiv unterstützt werden Sie durch ein engagiertes und sympathisches Managementteam, eine professionelle Shared-Service-Organisation, moderne IT-Systeme und eine am Markt etablierte und anerkannte Consulting-Marke. Ihr Erfolg spiegelt sich wider in hohen unternehmerischen Freiräumen, Entwicklungsperspektiven und einem sehr attraktiven Einkommen (Festanstellung oder Freelance). Sitz der Gesellschaft ist München, Ihr Wohnort bzw. Homeoffice liegt im Idealfall in einem Ballungszentrum Deutschlands.

Was Sie mitbringen sollten: 5 – 10 Jahre Erfahrung in einer P&L-verantwortlichen Aufgabe im Vertrieb/Business Development entweder in Personalberatung/Executive Search/Interim Management oder in der Industrie. Zudem erwarten wir Projekt-Management-Know-how, hohe Eigenständigkeit, Zielorientierung und Qualitätsanspruch. Last but not least: Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind zwingend notwendig.

Bewerbungen mit Angaben zur Verfügbarkeit und Einkommens-Vorstellungen schicken Sie bitte per E-Mail an Frau Dr. Susanne Ribbert über die E-Mail-Adresse: Head-BU@profils.de.