



**unternehmerisch
hands-on
innovativ
analytisch**

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

Unser Kunde ist ein erfolgreiches inhabergeführtes Unternehmen, das hochwertige, nachhaltig hergestellte Sport- und Bekleidungsartikel entwickelt und vertreibt. Im Fokus der Produktentwicklung steht eine hohe Qualität und Funktionalität, nachgewiesen nachhaltige Produktionsverfahren und der Einsatz von naturschonend gewonnenen Rohstoffen. Vertriebllich setzt man auf (Fach-)Händler mit starkem e-commerce-Fokus, die bekannten Plattformen und einen eigenen Webshop. Seit mehr als 10 Jahren wächst die Marken-Bekanntheit und sorgt für kontinuierlich steigende Umsätze im mittleren zweistelligen Mio. Bereich und eine sehr gute Ergebnis- und Eigenkapital-Situation. Aufgrund einer sehr schlanken Organisations-Struktur gibt es direkte Wege, wenig Hierarchie, schnelle Entscheidungen und ein agiles Mindset. Pragmatismus, Innovationsfreude und eine positive Fehlerkultur sind maßgebliche Unternehmenswerte.

Der Unternehmenssitz ist nahe Frankfurt.

Aufgrund des Wachstums und der weiteren geplanten Unternehmensexpansion wird eine neue Führungs-Position geschaffen als

Head of Sales & Product Development (m/w/d) – Perspektive Geschäftsführung

Ihre Aufgaben:

- Wachstumsorientierte Führung des wichtigsten B2B-Vertriebskanals, Bestandskundenentwicklung, Neukunden-Akquise
- Produktentwicklung und controlling-basierte Optimierung und Erweiterung des Sortiments
- Mitgestaltung der Expansion in neue Geschäftsfelder / weitere Internationalisierung
- Strategische Unternehmensentwicklung gemeinsam mit dem Inhaber
- Führung eines motivierten Teams von Key Accountern und Product Developern
- Steuerung von Lieferanten (Asien), Designern und Fotografen
- Konsequente Stärkung der Marke und der Bekanntheit

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes Studium
- Berufs- und Führungserfahrung in Leitungsfunktion mit hoher unternehmerischer Ausrichtung
- Branchen-Kenntnisse im Bereich der hochwertigen Sportartikel/Bekleidung/Consumer-Produkte
- Ausgeprägtes Know-How im B2B- und D2C-Sales/E-commerce
- Gespür für Markttrends und Ableitung von innovativen Produktideen
- Sourcing-Erfahrung in Asien
- Background im Direct Marketing und in der Markenführung von Consumer Goods

Wir erwarten von Ihnen Unternehmertum, Engagement, Innovationsfreude, Pragmatismus und die Lust, das Unternehmen, das Team und die Marke aktiv weiter zu entwickeln. Darüber hinaus sind Flexibilität, Problemlösungskompetenz und Verantwortungsbewusstsein wichtige Teile Ihrer Persönlichkeit. Eine Anwesenheit vor Ort wird an 4 Tagen wöchentlich erwartet.

Unser Klient bietet Ihnen eine abwechslungsreiche Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum, konkrete Perspektive, kurze Entscheidungswege, eine team- und innovationsorientierte Unternehmenskultur sowie ein attraktives Gehaltspaket.

Bewerbungen mit Angaben zu Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit schicken Sie bitte per E-Mail an **Head-Sales-Product@profils.de** - z.Hd. Frau Dr. Susanne Ribbert - Inhaberin profils executive search - www.profils.de