



**unternehmerisch
kundenorientiert
motivierend
verbindlich**

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

Unser Kunde ist ein erfolgreiches, wirtschaftlich sehr solides und zugleich dynamisch wachsendes Großhandelsunternehmen im Bereich Baustoffe mit mehreren Standorten in Deutschland. Das mittelständisch geprägte Unternehmen begeistert seine Kunden durch hohe Serviceorientierung, eine starke Marktposition sowie kurze Entscheidungswege und ein partnerschaftliches Miteinander. Im Zuge der weiteren Expansion suchen wir eine unternehmerisch denkende, mitarbeiter- und vertriebsorientierte Persönlichkeit mit Gestaltungswillen und Begeisterungsfähigkeit als

Niederlassungsleitung Baustoffhandel (m/w/d)

In dieser verantwortungsvollen Schlüsselposition übernehmen Sie die eigenverantwortliche Führung und Weiterentwicklung eines etablierten Standortes – mit großem unternehmerischem Freiraum und echten Gestaltungsmöglichkeiten.

Ihre Aufgaben:

- Vertriebs- und ergebnisorientierte Führung der Niederlassung sowie konsequente Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Aktive Neukundenakquise im regionalen B2B-Umfeld und nachhaltiger Ausbau der Marktposition
- Empathische, motivierende und zielorientierte Führung sowie Weiterentwicklung des Teams
- Sicherstellung einer professionellen kaufmännischen Auftragsabwicklung und effizienter Abläufe im Tagesgeschäft
- Weiterentwicklung von Sortiments- und Lagerstrukturen unter markt- und kundenorientierten Gesichtspunkten
- Planung und Umsetzung von Marketingmaßnahmen sowie Kundenveranstaltungen zur Stärkung der regionalen Marktpräsenz
- Vertrauensvolle und proaktive Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung sowie weiteren Unternehmensbereichen

Für diese verantwortungsvolle Aufgabe bringen Sie eine abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung mit – gerne ergänzt um eine Weiterbildung zum Meister, Techniker oder Betriebswirt. Darüber hinaus verfügen Sie über Berufs- und Führungserfahrung in einer ganzheitlichen Leitungsfunktion mit vertrieblicher Ausrichtung. Erfahrungen im B2B-Vertrieb von Baustoffen oder technischen Produkten setzen wir voraus.

Gesucht wird eine unternehmerisch geprägte Persönlichkeit mit sehr hoher Kundenorientierung, ausgeprägter Kommunikationsstärke sowie Führungskompetenz. Motivation, Pragmatismus, Zielorientierung und Integrität zeichnen Sie ebenso aus wie die Fähigkeit, Mitarbeitende zu begeistern und Veränderungen aktiv mitzugestalten.

Unser Klient bietet Ihnen eine langfristige Perspektive mit großem unternehmerischem Gestaltungsspielraum in einem wirtschaftlich gesunden, erfolgreichen und wertschätzenden Umfeld. Freuen Sie sich auf kurze Entscheidungswege, eine offene Unternehmenskultur sowie attraktive Rahmenbedingungen in einer Aufgabe mit hoher Verantwortung.

Lebenslauf und Zeugnisse schicken Sie bitte unter Angabe von Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen per E-Mail an niederlassungsleitung@profils.de - z.Hd. Frau Dr. Susanne Ribbert, Inhaberin profils executive search Münster