

Managing Director (m/w)

Herausfordernde Aufgabe in einer Fashion Multichannel-Retail-Company

Unser Mandant ist eine mittelständische und international erfolgreich agierende managementgeführte Unternehmensgruppe mit über 2.500 Mitarbeitern, die in 12 Ländern Europas vertreten ist und ein breites Markenportfolio für unterschiedliche Zielgruppen bereithält. Über eine Matrixorganisation bietet die Gruppe ihren Unternehmen kompetente Services rund um HR, Finance, Controlling, IT, E-Commerce, Database-Management und BI. Aktuell suchen wir für ein Portfoliounternehmen mit einem Jahresumsatz im mittleren bis gehobenen zweistelligen Mio. €-Bereich und ca. 50 Beschäftigten den Geschäftsführer (m/w) mit Fokus im Sales und Marketing. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Frankfurt am Main.

Ihre Aufgaben

- Weiterentwicklung einer wettbewerbsorientierten Markt- und Vertriebsstrategie für das Unternehmen sowie konsequente und zielorientierte Umsetzung dieser Strategie mit dem gesamten Vertriebs- und Marketingteam
- Führung und Weiterentwicklung der Bereiche Einkauf, Vertrieb, Marketing, E-Commerce
- Vollumfängliche Verantwortung für die Kennzahlen Umsatz und Ertrag
- Etablierung bzw. Weiterentwicklung von digitalen Geschäftsmodellen
- Weiterentwicklung der Teamstrukturen sowie der persönlichen Entwicklung der Führungskräfte und Mitarbeiter im Verantwortungsbereich

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im kaufmännischen Bereich oder alternativ über eine vergleichbare Ausbildung mit vertrieblichem Schwerpunkt

- Sie haben Erfahrung in der Geschäftsführung eines Multichannel-Handelsunternehmens bzw. E-Commerce Pure Player und nachweisbare Erfolge im Vertrieb. Dazu gehören sehr gute Kenntnisse in der Entwicklung und Umsetzung moderner, digitaler Geschäftsmodelle
- Sie verfügen über eine ausgesprochen starke Wettbewerbsorientierung
- Ein ausgeprägtes Gespür für Zielgruppen, Märkte und Trends sowie der sich daraus ergebenden Geschäftsmöglichkeiten zeichnet Sie aus
- Persönlich sind Sie als zielorientierter, unternehmerisch handelnder Vertriebsprofi klar im Denken, agil in der Umsetzung, kreativ in der Problemlösung, eindeutig im Handeln
- Sie bringen ein hohes Maß an Energie und einen starken Erfolgswillen mit und wissen gleichermaßen, dass Sie Ihre Ziele nur gemeinsam erreichen werden. Daher ist Ihnen an einer vertrauensvollen Feedback-Kultur gelegen
- Als proaktive, führungsstarke Persönlichkeit gelingt es Ihnen, andere für Ihre Pläne und Vorhaben zu begeistern. Akzeptanz schaffen Sie mit Ihrem unternehmerischen Verständnis.
- Ihre Mitarbeiter unterstützen Sie nach Kräften aktiv und agieren als Vorbild
- Startup-Mentalität und die Freude an der Arbeit mit agilen Teams sind Ihnen zu eigen und Ihr persönliches Anliegen

Interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen – bevorzugt via Email - unter **Kennziffer 9450418** an die **TOPOS Personalberatung GmbH & Co. KG, Kreuznacher Straße 60, D-70372 Stuttgart, bewerbung@toposstuttgart.de**. Für erste Fragen steht Ihnen Tilmann Ulbricht gerne unter 0711-954654-0 zur Verfügung. Diskretion ist selbstverständlich.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

