

# Briefing

## » Informationen



Projekt-Nr.: 803

Position:

Niederlassungsleiter (m/w/d)

### Unternehmensdaten

Unser Mandant ist der führende Händler von Ersatz- und Zubehörteilen für Fahrzeuge, Busse, Transporter und Spezialfahrzeuge aller Klassen in Europa. Das Unternehmen verfügt über ein hervorragendes, internationales Netzwerk und ist zusammen mit seinen eigenen Niederlassungen und den Häusern seiner Kooperationspartner in 28 Ländern vertreten. 1.600 Mitarbeiter decken alle Servicebereiche ab und setzen hierbei auf qualitativ hochwertige, innovative, zuverlässige und somit langlebige Produkte. Das Engagement der Unternehmensgruppe für mehr Nachhaltigkeit zeigt sich insbesondere auch in der sehr starken Eigenmarke und zukunftsorientierten Projekten.

- Niederlassung: bei Frankfurt
- Mitarbeiter\*innen: 9 Innendienst, 4 Außendienst, 2 Lager, 3 Auszubildende

### » Aufgaben / Kenntnisse

Als Niederlassungsleiter (m/w/d) sind Sie verantwortlich für die Weiterentwicklung der Niederlassung entsprechend unserer Unternehmensstrategie. Dabei übernehmen Sie die fachliche und personelle Führung und haben stets die Wirtschaftlichkeit der Niederlassung im Blick. Sie berichten an den Regionalleiter und greifen auf zentrale Dienste wie Finance, HR und Marketing zu. Es werden regelmäßig virtuelle Meetings abgehalten, um einen gemeinsamen Wissenstand als auch eine reibungslose Kommunikation zu gewährleisten.

Im Einzelnen:

- Planung sowie Umsetzung der Vertriebsziele und Steigerung der Eigenmarkenquote
- Organisation der Aufbau- und Ablauforganisation im Verkaufsinendienst, Außendienst und in der Lagerabwicklung, inklusive der Einsatzplanung der Mitarbeiter
- Aktives Kundenmanagement, insbesondere Beratung von Groß- und Sonderkunden sowie Akquisition von Neukunden und Aktivierung von B- und C-Kunden
- Überwachung der Lagerhaltung und der Disposition in der Niederlassung in Abstimmung mit dem Bereich Logistik
- Regelmäßige Beobachtungen über Entwicklungen im Markt sowie dem Wettbewerb

### » Erfahrungen

- Erfolgreich absolviertes kaufmännisches Studium oder vergleichbare Ausbildung in Verbindung mit relevanter Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung in einem (Groß-) Handelsunternehmen in ähnlicher Position, idealerweise mit Schwerpunkt in der KFZ oder NFZ-Branche
- Vertriebsaffin, rhetorisch versiert, teamfähig und eine Führungspersönlichkeit
- Reisebereitschaft innerhalb Ihres Gebietes
- Sicherer Umgang mit den gängigen Applikationen von MS-Office

### » Zusätzliche Informationen

- Über 400 T Artikel im Sortiment, davon ca. 120 T vorrätig
- Moderne Software: ERP, Warenwirtschaftsprogramm etc.