

// Positionsbeschreibung

Division Manager Market & Sales, Consumer & Retail Non Food (m/w)

// Unternehmen

Das Unternehmen ist ein weltweit führender Anbieter für das Prüfen, Testen und Zertifizieren von Produkten, Dienstleistungen und Verfahren (TIC-Branche). In Deutschland beschäftigt die Unternehmensgruppe an 40 Standorten in Niederlassungen und Laboren ca. 3.000 Mitarbeiter.

// Position

In der Division „Consumer & Retail Non Food“ werden im Kundenauftrag Produkte aus vier Produktkategorien getestet und zertifiziert: Elektrik/Elektronik, Softlines, Hardlines, Toys & Juvenile Products. Kunden sind namhafte großen Handelsketten und Konsumgüterhersteller. In der Funktion berichten Sie an den Head of Consumer & Retail Non Food.

- Sie verantworten Ihren Bereich unternehmerisch (Profit&Loss) mit Fokus auf den Markt
- Sie führen ein Team von 15 Mitarbeitern: Vertriebsleiter mit 7 Sales Executives, sowie 4 Business Development Manager für die jeweiligen Produktbereiche, 2 global KAM, 1 Assistenz
- Sie entwickeln den gut aufgestellten Bereich dynamisch und kreativ weiter. Hierfür haben Sie neu entstehende Normen und gesetzliche Richtlinien fest im Blick und kennen andererseits Ihre Kunden so gut, dass Sie mit Strategie und Spürsinn neue, bedarfsgerechte Prüfdienstleistungen entwerfen und mit den Technikern entwickeln
- Sie beobachten und analysieren den Markt, besuchen Messen und Fachveranstaltungen und sind auf dem Laufenden in dem sich dynamisch entwickelnden Prüf- und Zertifizierungsmarkt
- Sie stehen in direktem Kontakt zu Ihren wichtigen Key Accounts und kennen deren Qualitätsbedarfe und Fragestellungen
- Sie unterstützen Ihren Vertriebsleiter bei wichtigen Key Accounts oder der Einführung neuer Prüfprodukte

- Sie arbeiten eng mit dem Headquarter und den gruppeneigenen Laboren zusammen, die sich zum Teil auch in Asien befinden

Standort

Die Position ist am Standort Hamburg oder in Taunusstein zu besetzen.

// Künftiger Stelleninhaber

- Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes Studium und bringen neben einem fundierten kaufmännischen Verständnis großes Interesse an chemischen und technischen Fragestellungen mit
- Sie haben mehrjährige Erfahrung in der Konsumgüterbranche, im Handel oder in der B2B-Dienstleistung im Bereich Business Development, Marketing, Produktmanagement oder strategischen Vertrieb
- Sie sind ein starker Stratege und erkennen frühzeitig Chancen und Trends, die neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen
- Sie sind analytisch stark und bewerten Markt, Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Risiko
- Sie überzeugen durch Führungserfahrung (mind. 3-5 Jahre) und Ihre Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Ansprechpartner (Techniker, Kunden, Vertrieb, Service) und Kulturen (D, CH, Asien) einstellen zu können
- Im Idealfall hatten Sie bereits Berührung mit Testing, Inspection und Certification (TIC)
- Sie haben Spaß daran, Entwicklungstreiber zu sein und den Horizont perspektivisch auf die nächsten Jahre auszurichten. Sie gestalten gerne, sind proaktiv und arbeiten ergebnisorientiert
- Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Kontakt

Gerne erhalten Sie nähere Auskünfte über die Beraterin Simone Pfister 030-20 63 279-14 oder s.pfister@bt-personalberatung.de

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden

Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einem der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner und Principal und Consultant gearbeitet.