

*«To see an opportunity
we must be open to all thoughts.»*
(Catherine Pulsifer)

Ihr zukünftiger

Geschäftsführer

(Referenz-Nr. 651-655)

Wunschposition

Geschäftsführer eines Schweizer KMU – gerne auch eines Familienunternehmens oder eines eigenständigen Standorts – im Mittelland, welches Produkte (Investitionsgüter) für Eigenheimbesitzer und Stockwerkeigentümer herstellt und / oder vertreibt. Für den Kandidaten ist der Verkauf bzw. die Kundenakquise Chefsache, weshalb er neben seiner Führungsfunktion auch gerne die Verantwortung für den Auf- / Ausbau und die Pflege von (strategischen) Kundenbeziehungen übernimmt.

Motiv für Stellensuche

Aufgrund unterschiedlicher Auffassungen in einem strategischen Geschäftsfeld und dem Verfehlen der Geschäftsziele in diesem SGF wurde dem Kandidaten vonseiten des Verwaltungsrates gekündigt – trotz des Erreichens bzw. Übertreffens der Ziele in den anderen drei SGF.

Eindruck des Agenten

Kommunikative, gewinnende Persönlichkeit mit dem richtigen Gespür für langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen. Der Kandidat verfügt über ein immenses Business-Netzwerk im Raum Aarau–Zofingen–Langenthal–Solothurn–Sissach, insbesondere in der Kundengruppe des anvisierten Wunscharbeitgebers.

Kontakt

Patrick Beyeler, Beyeler & Partner Consulting
p.beyeler@beyelerpartner.ch
079 368 81 79

Persönliche Angaben

Geschlecht	männlich
Alter	48
Nationalität	Schweiz
Wohnkanton	Solothurn
Zivilstand	verheiratet
Kinder	2 (15 und 18 Jahre)
Freizeit	Familie und Garten, Mountainbike und alles, was Räder hat, Badminton

Stärken und Kompetenzen

- Hohe Identifikation mit dem Produkt bzw. dem Unternehmen, was ihm ermöglicht, es zielführend zu verkaufen – sowohl mit Argumenten als auch mit Emotionen
- Überzeugendes Auftreten gegenüber den verschiedenen Stakeholdern – mit einer gesunden Portion Hartnäckigkeit und Beharrlichkeit
- Motivator, der es versteht, die ganze Belegschaft mitzureissen, und über hervorragende Menschenkenntnisse sowie das richtige Mass an Feingefühl verfügt, um die Mitarbeitenden auch individuell zu fördern bzw. von ihnen entsprechende Leistungen zu fordern
- Ehrgeiz, Budget-Ziele (v.a. Umsatz) mit seinem Team zu erreichen – falls es nicht (ganz) gelingen sollte, versteht er es, die Kosten kurzfristig anzupassen, sodass der Gewinn dennoch im gewünschten Bereich zu liegen kommt
- Fähigkeit, nichts für unmöglich zu halten – er weiss es zur Kenntnis zu nehmen, zu verdauen, ruhig zu analysieren und dann anzupacken, falls nötig auch step by step

Erfolge und Projekte

- Totalsanierung und Modernisierung der Ausstellungsfläche (1'500 m²) innerhalb eines Jahres (rollend) im Umfang von CHF 2 Mio.
- Übernahme eines ganzen Teams eines direkten Konkurrenten
- Lancierung einer erfolgreichen Filiale im Sinne eines «Satelliten», um gezielt die Expansion der Gruppenstandorte voranzutreiben
- Regelmässige Kundenreisen (In- und Ausland), welche die geschäftlichen Interessen gezielt mit privatem Ambiente verbinden und nachhaltig stärken

Beruflicher Werdegang

01/2011 – 09/2020

**Geschäftsleiter, Handelsunternehmen Baunebenbranche
(84 Mitarbeitende)**

- Führung und Entwicklung des Gesamtunternehmens
- Führung der direkt unterstellten Mitarbeitenden (6 FTE)
- Strategische Entwicklung und Ausrichtung des gesamten Verantwortungsbereichs
- Planung, Führung, Steuerung und Kontrolle der Aktivitäten zur Festigung der Kundenzufriedenheit und zum Erreichen der qualitativen und quantitativen Ziele
- Budgetplanung und Verantwortung für die Erreichung der budgetierten Ziele
- Festlegung von Zielen
- Vorschlagen von Investitionen oder baulichen Massnahmen an den Verwaltungsrat
- Zusammenarbeit mit allen Bereichen der Gruppe
- Jährliche Verkaufsplanung sowie Erstellung von Budgetvorgaben für den Aussendienst und Prozessvorgaben für den Innendienst
- Planung und Initiierung von Kundenanlässen
- Pflege und Gewinnung von Schlüsselkunden
- Besuch von Fachmessen und Informationsveranstaltungen
- Beschaffung und Analyse von Markt-, Vertriebs- und Kundendaten zwecks Erkennung von Markttrends und der Planung der Marktentwicklung
- Kontinuierliches Überwachen, Analysieren und Optimieren der Arbeitsprozesse zur Effizienzsteigerung, Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und Kosteneinsparung

«Er kann anspruchsvolle Aufgaben aufgrund seiner guten Auffassungsgabe und seiner Fähigkeit, neue Problemstellungen zu analysieren und selbstständig zu lösen, erfolgreich ausführen. (...) Wir kennen Herrn (...) als sehr initiative und hilfsbereite Führungskraft, die sich durch ein gutes Verhandlungsgeschick auszeichnet. Er arbeitet systematisch und genau, spricht Schwachstellen und Probleme offen an und trägt massgeblich zu deren Lösung bei.»

(Auszug aus dem Zwischenzeugnis)

04/2008 – 12/2010

Leiter Baumaterial, Handelsunternehmen Baunebenbranche

06/2000 – 03/2008

Category Manager (Heimwerker / Elektro), Baumarkt

- Mitglied des Managements
- Verantwortung für die Profitabilität der Category hinsichtlich Marktanteile, Umsätze und Erträge
- Zusammenstellung der Sortimentsführung und Verkaufsplanung nach Formaten und Modulen
- Führung seines Teams von 3 Mitarbeitenden
- Erarbeiten von Zielen, Strategien und Budgets inklusive Controlling
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen sowie von Anforderungen des Verkaufs
- Planen, Realisieren und Überwachen der operativen Umsetzung der Sortimentsmodule
- Sicherstellung der Freiräume für standortspezifische respektive regionale / lokale Kundenbedürfnisse
- Erstellen der Marketing- und Verkaufsplanung unter Einbezug der Vorgaben
- Führung von Sitzungen sowie Förderung der direkt unterstellten Mitarbeitenden
- Entwicklung und Initialisierung von Management-Kooperationen mit Schlüssellieferanten und Teilnahme an Meetings bezüglich strategischer Problemerkennung und Fragestellung
- Verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Geschäftspläne
- Umsetzung der vereinbarten Jahreszielsetzungen und Zielvorgaben sowie Richtwerte für die Erlös- und Ertragsbudgets
- Verantwortlich für die Gesamtergebnisse
- Leitung und Realisation von Projekten
- Verantwortlich für die Umsetzung der VIVA-Vorgaben im Verantwortungsbereich

«Sein Interesse am Kunden sowie seine frontbezogene Handlungsweise trugen dazu bei, dass er auch schwierige Problemstellungen effizient und erfolgreich lösen konnte. Besonders hervorheben möchten wir seine Stabilität, seine Verlässlichkeit und seine kommunikativen Fähigkeiten.»

(Auszug aus dem Arbeitszeugnis)

07/1999 – 05/2000

Leiter Administration, Handelsunternehmen Autoprodukte

- Verantwortung für Telefonverkauf, Disposition, Einkauf, Fakturation, Kundendienst, Zusammenarbeit mit Zentrallager

10/1995 – 06/1999

Logistik / Materialwirtschaft, Hersteller industrieller Farben und Lacke

- Abwicklung von Beschaffung und Lagermanagement
- Kontakt zu allen in- und ausländischen Lieferanten
- Unterstützung des Verkaufsleiters in den Bereichen Absatz und Sortimentspflege
- Kontakt zu Kunden in der ganzen Schweiz
- Organisation von Inventurarbeiten
- Abwicklung von Exportaufträgen
- Pflege und Unterhalt der Artikelstammdaten

«Aufgrund seines grossen Einsatzwillens und des Elans bis hin zur Hartnäckigkeit sowie der guten Erfolge wurde ihm am 1. April 1998 der Verantwortung und Leitung des Bereiches 'Logistik und Materialwirtschaft / Lager / Verkaufsdienst' übertragen. In dieser Funktion wirkte er im Management-Team mit, übernahm neu die Stellvertretung des Geschäftsleiters und führte sechs Mitarbeiter/innen.»
(Auszug aus dem Arbeitszeugnis)

05/1992 – 09/1995

Juniorproduktmanager Werkzeug / Maschinen, Grosshändler Haushalt, Werkzeuge

- Sortimentsgestaltung und -bearbeitung
- Disposition
- Preiskalkulation
- Vorbereiten der Hausmesse
- Besuch von Auslandsmessen
- Lieferantenverhandlungen

«Dank seiner guten Branchenkenntnisse und seiner schnellen Auffassungsgabe war er innert kurzer Zeit in das umfangreiche Tätigkeitsgebiet eingearbeitet. (...) Er war auch jederzeit bereit Zusatzleistungen zu erbringen zur Erreichung des gesteckten Arbeitszieles.»
(Auszug aus dem Arbeitszeugnis)

04/1991 – 04/1992

Sachbearbeiter Einkauf Non Food, Grossverteiler (Genf)

04/1988 – 04/1991

Lehre als kaufmännischer Angestellter, Grossverteiler

Weiterbildung

1995 – 1998	Betriebswirtschafter HF, HfW Aarau
1997 – 1997	Englischkurs, Intuition Languages, London
1991 – 1992	Diplôme de la language Française, Paris

Ausbildung

1988 – 1991	Lehre als kaufmännischer Angestellter EFZ
1985 – 1988	Bezirksschule
1979 – 1985	Primarschule

IT-Kenntnisse

IBM AS 400	gut
Logiware	gut
SAP R3	solide Kenntnisse
Microsoft AX	sehr gut
Microsoft Office	sehr gut

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	fliegend
Französisch	fliegend (Alliance française)

Weitere Informationen

Eintritt	verfügbar ab 1. Dezember 2020
Gehaltsvorstellungen	CHF 200'000.— p.a. (Verhandlungsbasis)
Referenzauskünfte	vorhanden