

Für einen der großen privaten Anbieter des gesamten Spektrums von Recycling-Dienstleistungen mit Aktivitäten im kommunalen, gewerblichen und Systemgeschäft suchen wir

Regionalleiter Vertrieb (m/w/d) mit Geschäftsführung/Prokura für den nordostdeutschen Raum

Gesucht wird ein strategisch denkender Vertriebsprofi (m/w/d) mit hoher Zahlenaffinität, Technikkompetenz und Erfahrung in der Steuerung größerer Einheiten. Das Hauptaugenmerk der Aufgabe liegt in der Weiterentwicklung des kommunalen, gewerblichen und Systemgeschäfts in der von Ihnen verantworteten Region. Sie berichten direkt an die Konzernleitung.

Ihre Aufgaben:

- Umsetzung der Konzernstrategie durch regionsspezifische Maßnahmen mit dem regionalen Team
- Bestandsaufnahme und beständige Optimierung der vertrieblichen Sollprozesse und Strukturen in der Region in Abstimmung mit den Führungskräften
- Erstellung der Investitions- und Jahresplanung für die Region unter Berücksichtigung der zentralen Planungsvorgaben
- Kontrolle und Sicherstellung der Planumsetzung, Einleitung von Korrekturmaßnahmen bei Abweichungen
- Führung und Steuerung der Direct Reports, Motivation und Weiterentwicklung des Teams
- Implementierung von Leistungsvorgaben, Leistungskontrollinstrumenten und weiteren Tools für Vertrieb und Stoffstrommanagement
- Bündelung, Auswertung und Kontrolle der Vertriebs- und Stoffstromkennzahlen für die Region mit regelmäßiger Berichterstattung an den COO, Kommunikation mit den relevanten Führungskräften sowie Herleitung von Handlungsempfehlungen
- Ausgestaltung, Umsetzung und Kontrolle der Preisgestaltung, von Preisanpassungen, Marketing-Kampagnen und Vertriebsoffensiven mit dem Team
- Systematische, kontinuierliche Marktbeobachtung, Entwicklung von innovativen Instrumenten und Produkten
- Koordination des Stoffstrommanagements
- Enge Zusammenarbeit mit dem Regionalleiter Betrieb
- Regionaler Repräsentant gegenüber Politik und Verbänden
- Geschäftsführung/Prokura bei den Juristischen Einheiten der Region

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder relevantes technisches Studium in Kombination mit fundierten kaufmännischen Kenntnissen
- Mehrjährige Erfahrung in einem stark vertrieblich geprägten Umfeld, idealerweise in der Entsorgungswirtschaft
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Fähigkeit, komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Zielsetzungen verständlich darzustellen

Freesen & Partner GmbH

- Umfassende Erfahrung und Kompetenz in der Erstellung und Analyse von betrieblichen Kennzahlen, Abschlüssen, Planung/Budgetierung und Kostenrechnung
- Erfahrung in der Vorbereitung und erfolgreichen Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Gute Kenntnisse der allgemeinen Rechtslage und regulatorischen Situation in der Branche
- Strukturierte, prozessorientierte, methodische Vorgehensweise
- Hohe Zuverlässigkeit und Integrität
- Ausgeprägte Effizienzorientierung, Fokus auf Kosten-Nutzen-Verhältnis und Wertschöpfung
- Souveränes Auftreten, hohe Belastbarkeit, schnelle Entscheidungsfähigkeit
- Sehr gute Teamplayereigenschaften in Kombination mit Durchsetzungsstärke und der Fähigkeit, Mitarbeiter zu motivieren und ergebnisorientiert zu führen
- Hohe Mobilität und Reisebereitschaft

Wenn Sie an dieser anspruchsvollen Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einer auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensgruppe interessiert sind, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. Absolute Diskretion können Sie sowohl bei uns als auch bei unserem Auftraggeber als selbstverständlich voraussetzen.

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de

Karlheinz Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0172-9193093, karlheinz@freesen.de

Freesen & Partner GmbH, Dorf 29, 47589 Uedem
Tel.: 02825-9169005, service@freesen.de, www.freesen.de
HRB Kleve 8277, Geschäftsführerin: Dr. Ines Freesen