



Bereichsleiter Vertrieb DE AT (m/w/d)

„Ein Ort, an dem alles möglich ist!“

"Ideenvielfalt und Zukunftsimpulse. Nicht weniger wollen wir mit unseren Mitarbeiter:innen erreichen. Ein anspruchsvolles Ziel, für das wir Fantasie, Herzblut und Können brauchen. Für alle, die im Herzen Kind geblieben sind, bieten wir die perfekte Spielwiese." Dr. Mario Wilhelm, Geschäftsführer

Als weltweit agierendes **Familienunternehmen** bereichert unser Klient seit über 80 Jahren Familien sowie soziale, öffentliche und private Einrichtungen mit hochwertigen Produkten und bekannten Marken in den Kernbereichen Familienleben, Spielen, Bildung, Bewegung, Mode und Möbel. Neben dem Hauptsitz in Bad Rodach im oberfränkischen Landkreis Coburg gehören Vertriebsniederlassungen in den USA, Frankreich, Polen, Indien und China zum Unternehmen.

Das gleichermaßen **moderne wie traditionsreiche** Familienunternehmen wird inzwischen in dritter Generation geleitet. Seit der Gründung 1938 ist das Unternehmen in Familienhand. Der Anteil des internationalen Geschäftes liegt aktuell bei circa 20 %. Mit Absatzgebieten von Japan, über China und Europa bis hin nach Nord- sowie Südamerika ist das Unternehmen **weltweit positioniert**.

Starke Marken, wertige Produkte und engagierte Mitarbeiter stellen neben der unternehmenseigenen Produktentwicklung und -fertigung sowie einer leistungsstarken Logistik die Eckpfeiler des Erfolgs dar. Hervorzuheben ist die **soziale Verantwortung** des Unternehmens für die Mitarbeiter, die ihren Ausdruck in einer familienbewussten Personalpolitik, einem umfassenden Gesundheitsmanagement und übertariflichen Zusatzleistungen findet. Ferner bekennt sich die HABA-Firmenfamilie zu ihren regionalen Wurzeln und vertritt einen hohen **Umweltschutz- und Nachhaltigkeitsanspruch**.

Zur HABA-Firmenfamilie zählen die Marken HABA (Erfinder für Kinder) und HABA Pro (Komplettlösungen für den Bildungsbereich). Das Unternehmen versteht sich als **„Familie für Familien“** und möchte mit seinen Produkten Wegbereiter und Wegbegleiter sein. Entsprechend ist die Unternehmensgruppe auf **Produkte für Familien und Kinder** in den Kernbereichen Familienleben, Spielen, Bildung und Bewegung fokussiert: Die individuell gestaltete Produktpalette reicht dabei von Holz- und Textilspielwaren, über Brett und Kartenspiele, Puzzles, Bücher, Möbel, Lehr- und Lernmitteln, Kinderzimmer-Accessoires sowie Technologien im Bereich digitaler Bildung.

Ihre Kunden erreicht die HABA-Firmenfamilie auf vielfältigen Channels. Mit ihren Marken und Produktsortimenten ist HABA-Firmenfamilie im Fachhandel vertreten und adressiert mit einem eigenen Außendienst Kindergärten, Schulen und Geschäftskunden. Die Endkunden bedient das Unternehmen über seine Online-Shops und moderne E-Commerce-Konzepte.

Die Liebe zu natürlichen Rohstoffen und zur handwerklichen Tradition spielen eine wichtige Rolle. Das Unternehmen richtet sich aktuell zeitgemäß aus und blickt neugierig und mutig in die Zukunft. Heimatverbundenheit und Weltoffenheit sind für das Unternehmen keine Gegensätze, sondern Teil ihrer Familientradition. Kinder und ihre Familien stehen bei allen Aktivitäten im Mittelpunkt. Deshalb ist ein nachhaltiger Einsatz von Ressourcen schon seit Gründung Teil der Geschichte der HABA FAMILY GROUP.

Was wir von Ihnen erwarten – Ihre Aufgaben

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten grundsätzlich für alle Geschlechter.

- In Ihrer Rolle als Bereichsleiter Vertrieb sind Sie für die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie und -maßnahmen zum Ausbau und der Optimierung des HABA Vertriebs in Handel, Spielwarenfachhandel, Onlineshop und Marktplätzen zuständig, sowie für den Aufbau und die Einführung professioneller Vertriebssteuerungstools und -prozesse
- Zudem sind Sie verantwortlich für die Konzeption und Umsetzung einer profitablen Kanal-, Preis-, Konditionen- und Sortimentsstrategie zur Ausschöpfung der Marktpotentiale in enger Zusammenarbeit mit angrenzenden Fachbereichen
- Der Aufbau von Reporting- und KPI-Strukturen gehören zu Ihren Aufgaben
- Sie tragen die Umsatz- und Budgetverantwortung für HABA DE & AT Reseller und Online
- Der strategischen Weiterentwicklung des Bereichs zur Erreichung der Wachstums- und Unternehmensziele, unter Berücksichtigung der Ergebnisbeiträge
- Der Umsetzung der Brand Guidelines, Schaffung von Erlebniswelten und positiven Emotionen zur Steigerung der Kundenbindung
- Der engen Zusammenarbeit mit allen Cross-funktionalen Teams, insbesondere mit dem Brand & Product Marketing zur gemeinsamen Erreichung der Ziele
- Disziplinarische Leitung eines 30-köpfigen Teams, der Berichtsweg erfolgt an die Geschäftsführung

Was Sie mitbringen sollten – Ihre Skills

- Mindestens 5 Jahre relevante Berufserfahrung in einer Führungsposition im Bereich Vertrieb stationär und online, sowie Erfahrung im Aufbau und Weiterentwicklung von Vertriebsteams
- Idealerweise Erfahrung in Aufbau & strategischer Weiterentwicklung professioneller Vertriebsstrukturen und -prozesse
- Wünschenswert sind relevante Erfahrungen im Bereich Spielware / Spiele (nice to have)
- Erfahrung im Aufbau und Weiterentwicklung von Vertriebsteams
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Strategische Vertriebsentwicklung, Vertriebliche Methodenkompetenz
- Relevante Kenntnisse von Merchandising, Promotions-Strukturen im E-Commerce und im Marken-Kontext

Was Sie erwarten können – Perks & Benefits

- Arbeiten in einem motivierten Team als Teil eines zukunftsorientierten Familienunternehmens mit nachhaltiger Ausrichtung
- Standort: Bad Rodach, mobiles Arbeiten bis zu 50 % und flexible Arbeitszeitmodelle
- Sprachkenntnisse: Deutsch, verhandlungssicheres Englisch

- Attraktive finanzielle Benefits, wie Urlaubsgeld, Erfolgsbeteiligung und Mitarbeiterrabatte
- Maßgeschneiderte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Soziale Verantwortung durch das betriebliche Gesundheitsmanagement und ein firmeneigenes Kinderhaus für Kinder von 0 – 6 Jahren (in Bad Rodach)

Kontakt – Ihre Beraterinnen



Susanne Kaunzinger
Senior Project Manager
sk@2sah.com

+ 49 (0) 69 – 257 588 710
+ 49 (0) 173 – 1596 190



Martina Fellingner
Senior Project Manager
mf@2sah.com

+ 49 (0) 69 – 257 588 710
+ 49 (0) 162 – 961 0524