



Kaufmännischer Geschäftsführer (m/w/d)

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

Unser Klient ist Teil eines weltumspannenden Familienunternehmens mit ca. 4.000 Mitarbeitern, das mit den drei Geschäftsbereichen Automotive, Building + Industry und Flowforming eine der führenden Unternehmensgruppen im Bereich der Metallumformung in den unterschiedlichsten Industriebranchen ist. Das Unternehmen ist mit Produktionsstandorten in Deutschland, Polen, Türkei, China, Mexiko und den USA weltweit präsent.

Unser Klient hat sich auf die Entwicklung und Fertigung von Armaturen für Gase im flüssigen und gasförmigen Zustand spezialisiert. Dieser Unternehmensteil ist vorwiegend für die Gase-Industrie, die chemische Industrie, für Anwendungen in der Raumfahrt, der Marinetchnik, der Energietechnik und in der Forschung aktiv.

Unser Auftraggeber ist in einem ausgesprochen attraktiven Umfeld aktiv tätig. Das Unternehmen bedient sowohl ein Marktsegment mit „mittleren Stückzahlen“ im Bereich Automotive (LKW), welches allerdings einem hohen Kostendruck unterliegt, als auch Kleinserien, vergleichbar mit einer Manufaktur. Hier beliefert man Märkte wie Aviation, Raumfahrt (Ariane 5, SpaceX), und Satellitenhersteller. Die Ventile sind nicht nur in den Tiefen des Golfs von Mexiko und im All zu finden, sondern auch auf dem Weg zum Mars.

Im Segment der Manufaktur liegt ein attraktives Marktpotenzial, welches erschlossen werden soll.

Das Unternehmen wird von zwei Geschäftsführern geleitet; ein Geschäftsführer fokussiert sich auf das Thema Vertrieb / Zentrale Funktionen, der zweite auf Technik, Organisation.

Insgesamt sind hier knapp 40 Mitarbeiter beschäftigt, die Mehrzahl davon in den technischen Bereichen (Entwicklung, Produktion, Qualität / Prüfverfahren). Eine technische Affinität auch des kaufmännischen Geschäftsführers ist damit unabdingbar. Insbesondere, da der zukünftige Geschäftsführer auch den Bereich Business Development / Sales verantwortet – und dies mit dem Spread Manufaktur – Serienfertigung.

Der technische Vertrieb umfasst weitere drei Kollegen, wovon einer der designierte Vertriebsleiter ist, aber ins Vertriebsmanagement noch hineinwachsen muss. Dieses Team wird ergänzt um zwei Kollegen im Innendienst. Zwei weitere, erfahrene Kollegen sind im Finance / Controlling aktiv. Die IT ist outgesourct und wird durch einen externen Dienstleister betrieben.

Aufgaben

- Co-Leitung des Unternehmens mit dem technischen Geschäftsführer
- Leitung der kaufmännischen Bereiche
- Finanzmanagement (Budgetierung, Cashflow Management, Finanzberichterstattung, Überwachung der Buchhaltung)
- Vertragsmanagement
- Vertriebsmanagement (Marktbeobachtung, Business Development, Sales)
- IT (aktuell externer Dienstleister)
- Human Resources
- Mitarbeiterführung (sechs Direct Reports)
- Abstimmung mit Stakeholdern

Was Sie mitbringen sollten

- Idealerweise abgeschlossenes Studium – gerne kaufmännische Richtung, aber nicht zwingend
- mehrjährige Berufserfahrung in einem technischen Produktionsunternehmen
- Ausgeprägtes Grundverständnis für betriebswirtschaftliche Themengebiete
- Erfahrung in der Vertriebssteuerung, operative Erfahrung im Handling von Key Accounts
- Teamplayer, Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern
- Zahlenaffinität, analytisches Verständnis
- Unternehmertum, Dinge bewegen und vorantreiben wollen
- „Händchen“ Mitarbeiter im Transformationsprozess einzubinden und mitzunehmen
- Kollegial, kommuniziert auf Augenhöhe, entscheidungsfreudig
- Erfahrung in der Arbeit und Zusammenarbeit in einem internationalen Umfeld (Kunden)
- Teamplayer, Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern
- Hochmotiviert, bereit, das Steuer in die Hand zu nehmen

Sonstiges

- Standort: Süddeutschland (mind. drei Tage die Woche vor Ort)
- Sprachkenntnisse: Deutsch, Englisch

Kontakt

Susanne Kaunzinger

Senior Project Manager

sk@2sah.com

+ 49 (0) 69 – 257 588 710

+ 49 (0) 173 – 15 96 190

