

Unser Kunde ist in Frankreich Marktführer in der Realisierung von Bauvorhaben auf dem Gebiet der Telekommunikationsinfrastrukturen. Im Rahmen des massiven Ausbaus von Breitbandnetzen bietet die Firma ihren Kunden schlüsselfertige Leistungen für alle Geschäftszweige: Engineering, Bau, Inbetriebsetzung, Betrieb und Wartung der Telekomnetze (Fest- und Mobilnetz). Mit seinen 3200 Mitarbeitern, die hauptsächlich in Frankreich, aber auch in Deutschland tätig sind, erwirtschaftete das Unternehmen 2017 einen Umsatz von 760 M€. Das Kundenportfolio ist breit gefächert: Telekommunikationsanbieter, Hersteller von Telekomeinrichtungen, Großkunden aus den Bereichen Eigentümer und Betreiber von Infrastrukturen, aber auch staatliche Einrichtungen und Gebietskörperschaften.

Mit Hilfe des deutschsprachigen französischen Teams betreut die Firma zurzeit einen großen Auftrag in Deutschland. Um den deutschen Markt wirksamer und dauerhaft bearbeiten zu können, wurde eine Niederlassung im Raum Karlsruhe gegründet. Zum Auf- und Ausbau des operativen Geschäfts und der kompletten Übernahme der gegenwärtigen Aktivitäten durch die deutsche Niederlassung, suchen wir eine(n)

### **Standortleiter(in) Karlsruhe (w/m)**

#### **Ihre Aufgabe**

Anfangs der Geschäftsführung in Frankreich unterstellt, später dem Geschäftsführer der deutschen Filiale, sind Sie verantwortlich für die kaufmännische Abwicklung, die Verkaufsentwicklung, das Team-Management und die Umsatzentwicklung Ihrer Einheit. Im Einzelnen :

- Sie entwerfen das Budget für die Filiale und erstellen ein Reporting gemäß den Firmenvorgaben.
- Bestrebt, die Rentabilität zu verbessern, kontrollieren und analysieren Sie regelmäßig die Ergebnisse (Leistungskennzahlen, Kostenkontrolle, Budgeterstellung, Verfolgung der Umsatzentwicklung).
- Sie überwachen und steuern die Ausführung von Aufträgen, garantieren die Einhaltung von Fristen und Qualität, koordinieren sämtliche Ressourcen (Mitarbeiter und Material).
- Im Rahmen der Verkaufsentwicklung identifizieren Sie neue Kunden, setzen neue Entwicklungsachsen um, die von der Firmenleitung vorgegeben wurden, entwickeln die Verkaufsstrategie zusammen mit der Verkaufsleitung und übernehmen die Betreuung der bestehenden Key Accounts. Dazu gehören auch die Identifizierung von Kundenbedürfnissen sowie die Erstellung des Kunden-Reportings.
- Verantwortlich für das Personalmanagement Ihrer Unit, legen Sie den Personalbedarf fest und stellen Personal ein. In Zusammenarbeit mit der Personalabteilung des Hauptsitzes definieren Sie Kompetenzentwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeiter.
- Die Gewährleistung der Sicherheit des Personals sowie der Subunternehmer, insbesondere auf Baustellen, unter Beachtung der firmeninternen Bestimmungen, gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie die administrative Leitung der Filiale in Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen des Firmensitzes.

#### **Ihr Profil**

- Kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium;
- Einschlägige Erfahrung in der Leitung eines Profit-Centers in Bau-, Infrastruktur- und/oder Telekom-Projekten;
- Gute Kenntnisse im Finanz- und Projektmanagement, von Organisation, Planung, Verwaltung und Kontrolle in einem Profit-Center;
- Erfahrung im Management von Personal und gute soziale Kompetenzen, Autorität aber auch Diplomatie bei der Leitung Ihres Teams;
- Organisations-, Analyse- und Antizipationsfähigkeiten, selbstständiges Arbeiten und ausgezeichnete Fähigkeiten, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen;
- Die Beherrschung der englischen und/oder französischen Sprache wäre ein Plus;

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme mit Lebenslauf per E-Mail unter der Referenz **DF BTP Telekom**.

#### **IMS International Management Services SAS**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten

Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.

IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947