

Unser Auftraggeber ist ein renommierter, europaweit operierender Hersteller von industriellen Regalsystemen, Fachbodenregalsystemen, Palettenregalen, Stahlbau und Betriebseinrichtungen. Das 1963 in Frankreich gegründete, familiengeführte Unternehmen erwirtschaftet mit 700 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von ca. 120 M€. Produktionsstätten und Lieferzentren sind in Frankreich, Deutschland und Polen ansässig, von wo aus auch die 10.000 Standardartikel sowie kundenspezifische Systemlösungen direkt vom Lager nach ganz Europa geliefert werden können.

Deutschland wird über eine Vertriebs-Niederlassung mit Planungsbüro (25 Mitarbeiter) in Frankfurt bearbeitet. 2017 wurde ein Produktionsbetrieb derselben Branche in Ulm übernommen (Umsatz 12 M€, 40 Mitarbeiter, 10.000 m<sup>2</sup> Produktionsfläche).

Zum starken Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten in Deutschland sucht das Unternehmen seinen

### **Country Manager – Director Business Development (m/w)**

#### **Perspektive : Geschäftsführer Deutschland**

#### **Ihre Aufgabe**

- Sie sind direkt der in Frankreich ansässigen, dynamischen Geschäftsführung unterstellt.
- Sie sind verantwortlich für eine starke Umsatz- und Ergebnis-Entwicklung auf dem deutschen Markt, die Erarbeitung und Umsetzung der Vertriebsstrategie, Sie optimieren die Markteinführung, die Marketing- und Vertriebsstrategie von neuen Systemen und integrieren die vertrieblichen Lösungen des übernommenen Unternehmens.
- Zusammen mit Ihren direkt unterstellten Teams (Planung, Vertrieb) sind Sie verantwortlich für die Betreuung der bestehenden und laufenden Projekte, Abnehmer und Partner, Schlüssel- und Großkunden sowie die Neukundengewinnung. Sie erhöhen kurzfristig die Marktpräsenz und steigern die Marktanteile.
- Sie stützen sich dabei auf Ihr Team von 12 Mitarbeitern.
- Sie sind operativ an der Produktentwicklung beteiligt, führen, unterstützen und bauen das bestehende Team zu einer leistungsstarken Mannschaft aus.
- Sie richten die bestehende Organisation auf Wachstum, Effizienz und Kostenoptimierung aus.
- Sie sind für die Einhaltung der Budgets zuständig, Sie sorgen für die Einhaltung der Zielvorgaben und KPIs und arbeiten aktiv an der Entwicklung des gesamten Unternehmens mit.
- Perspektive ist die Gesamtverantwortung beider Firmen in Deutschland.

#### **Ihr Profil**

- Für diese wichtige und strategische Aufgabe suchen wir eine sympathische, offene, dynamische Führungspersönlichkeit aus einem ähnlichen Industrieumfeld mit einschlägigen Kompetenzen im aktiven Ausbau von Vertriebsaktivitäten.
- Idealerweise haben Sie einen deutsch-französischen Hintergrund mit Sprach- und Kulturkenntnissen.
- Sie haben eine technische oder kaufmännische Ausbildung und bringen idealerweise sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse mit.
- Durch Kompetenzen in der Personalführung können Sie Mitarbeiter leiten, motivieren, mitziehen...
- Sie haben Verantwortungsbewusstsein, sind zuverlässig und strukturiert, legen einen gewissen Pragmatismus an den Tag und arbeiten zielorientiert.
- Die Beherrschung der französischen und deutschen Sprache ist unbedingt notwendig.

Standort der Position ist Raum Frankfurt oder Ulm.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme wenn möglich per E-Mail unter der Referenz-Nummer **DF CM BDD**.

#### **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](mailto:jpc@ims-mgt.com)

[www.ims-mgt.com](http://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.