

Unser Kunde ist ein Unternehmen, das sich seit fast 30 Jahren auf die Herstellung und den Vertrieb von keramischen Röhrenmembranen für die Tangentialfiltration, Mikrofiltration, Ultrafiltration und Feinultrafiltration von flüssigen Medien spezialisiert hat und einer der weltweit führenden Hersteller von Röhrenmembranen ist.

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Frankreich hat eine Tochtergesellschaft in Deutschland. Wir suchen eine/n

Niederlassungsleiter/in m/w/n,

der die Nachfolge des aktuellen Stelleninhabers antritt, der in den Ruhestand geht.

Der Niederlassungsleiter m/w/n verantwortet die Fortführung der Aktivitäten der deutschen Tochtergesellschaft mit zwei Smalls Business Units (Medienproduktion und Membranvertrieb) am **Standort Hermsdorf in Thüringen**.

Die Hauptaufgabe besteht darin, die beiden SBUs auf dem aktuellen Niveau zu halten, um die Nachhaltigkeit zu gewährleisten, um dann Optimierungen und Entwicklungsmaßnahmen der beiden SBUs vorzuschlagen.

Aufgabenstellung:

- Übernahme einer Führungsposition mit Entscheidungsbefugnis im Rahmen von Delegationen und Weisungen, die mit der Muttergesellschaft in Frankreich vereinbart wurden.
- Großer Spielraum für die Entwicklung des Unternehmens aufgrund seiner aktuellen und zukünftigen Produkte sowie Märkte.
- Intensives Training und Coaching durch den aktuellen Stelleninhaber.

Verantwortlichkeiten:

- Gleichzeitige Sicherstellung der Produktion von Medien für die Muttergesellschaft sowie der kommerziellen Entwicklung auf dem Gewerbegebiet der Tochtergesellschaft
- Planung der strategischen und operativen Weiterentwicklung des Unternehmens mit der französischen Muttergesellschaft
- Produktions- und Absatzbudgetierung sowie Personalplanung
- Verantwortung für die Finanzergebnisse des Unternehmens sowie für die Produktion und Lieferung von Produkten an die Muttergesellschaft in Bezug auf Qualität, Quantität und Termine.
- Überwachung und Kontrolle der gängigen industriellen Prozesse (Handel, Finanzen, Qualität, Personalwesen, Einkauf...) mit regelmäßiger Berichterstattung an die Muttergesellschaft.

Profil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Bac +5 oder MBA oder gleichwertig) in Betriebswirtschaftslehre / Handel und Marketing mit ähnlicher Erfahrung in der Industrie
- Fortgeschrittene Verhandlungs- und Handelsfähigkeiten
- Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und Entscheidungen unter industriellem Druck zu treffen
- Strukturierte Arbeitsweise und hohes Engagement
- Verfügbar für manchmal intensive Reisen in Europa
- Mehrsprachig mit ausgezeichneten Englischkenntnissen + einer weiteren Sprache, die im Tätigkeitsbereich gesprochen wird

Sie suchen eine langfristige und attraktive berufliche Perspektive? Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie uns online Ihre aussagekräftige Bewerbung, inkl. Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Referenz **DF NF TI**.

IMS International Management Services SAS

Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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.