GRIESSER

Human Relations

Zwei Standorte. Ein Leader.
Die Griesser Gruppe mit Hauptsitz in Aadorf (TG) zählt europaweit zu den führenden Herstellern hochwertiger Sonnenschutzlösungen für Fenster und Terrassen. Dank höchster Qualitätsstandards, gelebter Nachhaltigkeit und ausgeprägter Innovationskraft geniesst das Unternehmen einen hervorragenden Ruf in der Bau- und Baunebenbranche. Sowohl im Neubau als auch im Renovationsmarkt ist Griesser erfolgreich positioniert und betreut Privatkunden, Architekten sowie Generalunternehmen. Für die erfolgreiche Weiterentwicklung der beiden Standorte **Lupfig (AG)** und **Pratteln (BL)** suchen wir eine unternehmerisch handelnde und führungsstarke Persönlichkeit.

Regionalleiter:in Projects Nordwest 100%

Sie tragen Verantwortung für das operative Geschäft in Ihrem Marktgebiet mit rund 30 Mitarbeitenden. Gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten und weiteren Regionalleitenden entwickeln Sie eine zukunftsgerichtete Vertriebs- und Ausführungsstrategie und setzen diese mit Ihrem Team konsequent auf allen Ebenen um.

Ihre Aufgaben
— Sie steuern den Vertrieb, das Projektgeschäft und die erfolgreiche Ausführung der Projekte.
— Sie entwickeln Marktpotenziale und treiben das Wachstum in der Region Nordwest voran.
— Sie verantworten Umsatz, Marge und Budget in Ihrer Region.
— Sie betreuen Schlüsselkunden persönlich und bauen Ihr Netzwerk nachhaltig aus.
— Sie führen und entwickeln Ihr Team mit klaren Zielen und sichtbaren Erfolgen.
— Sie optimieren Ressourcen, Kapazitäten und Prozesse wirkungsvoll und nachhaltig.
— Sie fördern die bereichsübergreifende Zusammenarbeit und stellen eine hohe Marktleistung sicher.

Was Sie mitbringen
— Sie sind in den Regionen Aargau/Baselland verankert, kennen den Markt und verfügen über ein intaktes Netzwerk.
— Sie verfügen über eine technische oder kaufmännische Ausbildung mit betriebswirtschaftlichem Verständnis.
— Sie bringen mehrjährige Erfahrung in Führung, Vertrieb und Projektgeschäft mit.
— Sie kennen die Bau- oder Baunebenbranche und deren Marktmechanismen.
— Sie denken unternehmerisch, handeln konsequent und behalten auch in komplexen Situationen den Überblick.
— Sie verstehen es, Menschen zu führen, Potenziale zu erkennen und Teams für gemeinsame Ziele zu begeistern.
— Sie überzeugen durch Integrität, Verlässlichkeit und persönliche Glaubwürdigkeit.
— Sie kommunizieren stilsicher, treten souverän auf und bewegen sich sicher in einer digitalen Arbeitswelt.

Was Ihnen geboten wird
— Sie erhalten eine strukturierte und professionelle Einführung in Ihre neue Aufgabe.
— Sie erhalten Gestaltungsmöglichkeiten, um die Verkaufsregion Nordwest weiterzuentwickeln.
— Sie profitieren von modernen Arbeitsmitteln und attraktiven Anstellungsbedingungen.

Bewerben Sie sich!
Möchten Sie als Leader zweier Standorte den Unterschied machen? Dann freut sich Urs Eberle auf Ihre Online-Bewerbung oder per E-Mail an bewerbung@humanrelations.ch. Absolute Diskretion ist gewährleistet.

Connecting and developing

HUMAN RELATIONS
Eberle HR Consulting GmbH
Rosenbergstrasse 62
9000 St.Gallen
urs.eberle@humanrelations.ch
T +41 71 250 31 30
St.Gallen • Zürich • Luzern • Bern • Lausanne
humanrelations.ch • funnelrecruiting.ch