

„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer internationalen Klienten:

Leiter Strategischer Einkauf (m/w) - Holzindustrie International -

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w), welcher bereits mehrjährige Erfahrung beim Thema „Einkauf/Sourcing“ im (holz-)verarbeitenden Sektor besitzt. Sie analysieren die globalen Beschaffungsmärkte und entwickeln die passenden Warengruppenstrategien. Zudem sind Sie verantwortlich für das Management des Lieferantenportfolios, die Preisverhandlungen, den Abschluss von Rahmenverträgen und die termin- und qualitätsgerechten Lieferungen. Nach Ihrer Einarbeitungsphase obliegt Ihnen der strategische und technische Gesamteinkauf des Klienten.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

SEK-06-16@HolzConsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@HolzConsulting.de

Internet
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung & Steuerung des gesamten strategischen und operativen Einkaufs anhand kontinuierlicher Lieferantenbewertungen
- Bedarfsgerechte Disposition und Beschaffung der Rohstoffe (*exkl. Holz*), der Verbrauchsmaterialien und der sonstigen Einkaufsprodukte
- Einkaufscontrolling - Statistiken, Preisanalysen und Lieferzeitenkontrolle
- Identifizierung und Analyse der globalen Beschaffungsmärkte
- Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher, logistischer und qualitätsrelevanter Kriterien
- Professionelle Durchführung von Ausschreibungen, weitergehende Preis- & Vertragsverhandlungen und Abschluss von Rahmenverträgen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung und Dokumentation der Einkaufsprozesse & -Systeme
- Sicherstellung der Materialverfügbarkeit und der Qualitätsanforderungen
- Stete Optimierung der Lagerbestände

Ihr fachliches Profil:

- Mehrjährige Erfahrung bzw. fundierte Kenntnisse im strategischen und/oder technischen Einkauf von Produkten & Komponenten in einem produzierenden Unternehmen (*Idealerweise Holz, Möbel o.ä.*)
- Betriebswirtschaftliches und/oder technisches Studium bzw. vergleichbare Ausbildung
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit exzellenten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen

Ihr persönliches Profil:

- Technische Affinität
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Hohe Reisebereitschaft und gelebte Internationalität
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Unternehmerisches Verständnis und flexible Einsatzbereitschaft

Ihre überwiegende Tätigkeit wird direkt am internationalen Produktionsstandort erfolgen - verbunden mit einer, für diese Aufgabe üblichen, Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an, werden Ihnen ein attraktives Gehalt und eine Leitungsposition in einem breit am Markt aufgestellten Unternehmen geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team, an welches Sie in Ihrer Lead-Funktion direkt berichten, ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld. Für die Ausübung Ihrer neuen Tätigkeit wird Ihnen ein Firmenfahrzeug und eine Firmenwohnung zur Verfügung gestellt.

„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Für **verschiedene Standorte/Regionen** im gesamten Bundesgebiet suchen wir:

Vertriebsmitarbeiter (m/w) - Baustoffe, Dach & Holz - Innen- & Aussendienst

Wichtiger Hinweis!

Lassen Sie uns bitte wissen, ob Sie deutschlandweit oder nur für definierte Bundesländer, Regionen bzw. Radian zur Verfügung stehen. Ebenso teilen Sie uns bitte auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

VP-06-16@HolzConsulting.de

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@HolzConsulting.de

Internet
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Wir denken hierbei an Vertriebsprofis (m/w) aus den Bereichen „Baustoff, Dach & Holz“, welche neben Fachkompetenz auch Kenntnisse der angestrebten Märkte und optimalerweise ebenso eine Vernetzung mit den jeweils regionalen Marktteilnehmern mitbringen. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits über erste Sales-Erfahrungen in einem Handels- od. Industrie-Unternehmen in einer vergleichbaren bzw. gerne auch vorgelagerten Position verfügen, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Dach, Fassade, Dämmstoffe, Holz, Metalle, Werkzeuge & Maschinen usw. In Ihrer neuen Aufgabe können Sie auf einen breiten Stamm von Bestandskunden zurückgreifen, welcher von Ihnen via Neukundenakquise professionell und nachhaltig ergänzt werden soll.

Ihre Aufgaben:

- Ausbau der gefestigten Marktposition im Bereich „Handel, Handwerk, Industrie“ durch systematische Kundenpflege und individuelle Kundenberatung
- Konsequente Neukundenakquise mit dem Ziel partnerschaftlicher und langfristiger Kooperationen
- Erarbeitung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue, regionale Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige, persönliche Betreuung Ihrer wichtigen Stammkunden
- Prüfung von Kundenanfragen und Einordnung der Spezifikationen
- Angebotserstellung, Preisverhandlung und Reklamationsbearbeitung
- Enge Zusammenarbeit mit Einkaufskoordination zur optimalen Auftragsabwicklung

Ihr fachliches Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene, kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung (*bzw. gleichwertige Qualifikation*) - verbunden mit mehreren Jahren Berufserfahrung, idealerweise in der Bedachungs-/Baustoff-Branche, (Holz-)Grosshandel oder in einem anderen thematisch eng angrenzenden Bereich
- Optimalerweise konstruktiv-technisches Verständnis
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse (*MS-Office, SAP*) runden Ihr fachliches Profil ab

Ihr persönliches Profil:

- Freude am Vertrieb, verbunden mit Affinität zu Werk- & Baustoffen
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Kommunikations- & Abschlussstärke im persönlichen Gespräch
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Motivation, Leistungsbereitschaft und flexible Einsatzbereitschaft
- Bereitschaft zu regionaler Reisetätigkeit

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit kann anteilig von Ihrem, verkehrstechnisch möglichst gut angebundenen Home-Office aus erfolgen - verbunden mit einer Innendienst-Vorortpräsenz (NL) und einer operativen, für den Aussendienst üblichen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen zudem ein Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.