

Newsletter 3. Quartal 2018

Sehr geehrte Damen und Herren,

HellwegManager, Ihre regionale Personalberatung, vermittelt seit über 10 Jahren erfolgreich Fach- und Führungskräfte in der Region Hellweg / Südwestfalen. Dabei möchten wir „zusammenbringen, was zusammenpasst“. Wir sehen uns als Ihr Experte für regionales Personalmanagement.

Dabei beschäftigen wir uns hauptsächlich mit der aktuellen Personalsituation in der Region Hellweg / Südwestfalen, Ziel- und Führungsgesprächen, Mitarbeiterbindung, Personalentwicklung und an erster Stelle mit der Gewinnung passender Fach- und Führungskräfte für Ihre Stellenprofile.

Unser Anspruch ist, dass wir alle Kandidaten persönlich kennenlernen und so deren Kompetenz für neue Aufgaben beurteilen können.

Aus diesem Anlass senden wir ihnen diesen Newsletter mit aktuellen Kandidatenprofilen zur Ansicht. Weitere Kandidatenprofile finden Sie auf unserer Webseite [HellwegManager.de](https://www.hellwegmanager.de).

Nehmen Sie gerne auch direkt Kontakt zu uns auf:



Andreas Kerschl

+49 (0)176 6764 2564



Bernd Wallraff

+ 49 (0)171 3370 318

Sofern sie keine weiteren Newsletter zugesandt bekommen möchten, teilen sie uns dieses kurz mit. Senden sie eine EMail an Info@HellwegManager.de, dann löschen wir sie aus dem Verteiler.

Unsere Datenschutzerklärung finden sie hier: [HellwegManager.de/Impressum-Datenschutz](https://www.hellwegmanager.de/Impressum-Datenschutz).



Aktuelle Profile wechselinteressierter Kandidaten:

Kandidatenprofil 1750 --- Business Development Managerin und potenzialstarke Nachwuchs-Führungskraft mit internationaler Erfahrung

M.A. und B.Sc. (FH) in Betriebswirtschaftlehre, Mitte 20, 1 Jahr Berufserfahrung als Projektassistentin im Mittelstand sowie im Vertrieb und Business Development eines IT-Start-Ups. Praktische Erfahrungen auch im Trainingsbereich eines Automobilkonzerns und im Vertrieb eines Import & Export KMU (Niederlande) sowie im Kundenservice eines Start-Ups. Ausgesprochen gute Englisch-Kenntnisse, da Abitur im Ausland. Interesse an Digitalisierung, Mittelstand und Change-Management. Konzeptionelle, ergebnis- und zielorientierte Arbeitsweise, kommunikativ, teamfähig, hohe Lernbereitschaft, ausgeprägtes Organisationstalent, IT- und Technik-Affinität, sucht Position mit Entwicklungsperspektive in den Bereichen Accounting, Projekt- und Prozessmanagement oder Assistenz der Geschäftsführung, gerne mit internationaler Ausrichtung in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil 1752 --- Leiter Qualität (Global Quality Manager), fuhrungserfahrener Manager mit Werteorientierung

Diplom-Ingenieur (FH), 13 Jahre Führungserfahrung im internationalen Qualitätsmanagement und als Mitglied der erweiterten Geschäftsführung verschiedener Industrieunternehmen (Konzern und Mittelstand), dabei verantwortlich für Quality-Gates entlang der Supply-Chain und des Produktlebenszyklus, erfolgreiche Entwicklung und Implementierung von QM-Systemen auch in proaktiver Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden mit dem Tenor "Qualität ist planbar auf Basis einer cross-funktionalen Qualitätsstrategie. Fehler sind Chancen, um das Unternehmen ganzheitlich zu optimieren und Fehler vorbeugend zu verhindern". Mehrfache, nachweisliche Senkung der Qualitätskosten im zweistelligen Prozentbereich. Führung durch Werte und Vorbildfunktion. Erfolgreiche Leitung von Projekten zur Reorganisation und Restrukturierung von Qualitätsorganisationen und Geschäftsprozessmanagement. Strategisch denkende und handelnde Persönlichkeit, die rationale Entscheidungen fällt, strategisch plant und ausgezeichnete Moderations- und Kommunikationsfähigkeit besitzt, sucht neue Perspektive in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil 1754 --- Geschäftsführer Produktionsunternehmen, unternehmerisch denkender Generalist mit Mittelstandserfahrung

Geschäftsführer mit langjähriger globaler Führungserfahrung in der Halbleiterindustrie (Produktion und Verfahrenstechnik) sowie im Anlagenbau für die Filtration und Separation. Gestandene Persönlichkeit mit verbindlichem Auftreten und überzeugender Kommunikation, geübt im Umgang mit Gesellschaftern, Kunden im In- und Ausland sowie Mitarbeitern in globalen Organisationen. Teamplayer, der Prozesse vorantreibt, gern Verantwortung übernimmt und sich um die Umsetzung kümmert, sucht neue Herausforderung als Leiter der Produktion oder als Geschäftsführer in der Region Hellweg-Südwestfalen-Nordhessen.

Kandidatenprofil 1755 --- Leiter Vertrieb, leidenschaftlicher Kundenmanager mit Hands-on-Mentalität

Vertriebsleiter mit langjähriger Führungserfahrung in Industrieunternehmen der Umformtechnik (Stanzen, Kalt- und Warmumformung). Gestandene Persönlichkeit mit verbindlichem Auftreten, kommunikationsstark, gewandt im Umgang mit Kunden im In- und Ausland, zielgerichtete und lösungsorientierte Denk- und Arbeitsweise. Hohe Eigenmotivation und hohes Engagement, um die gesteckten Ziele (Umsatz, Zielkunden, Marktpräsenz etc.) zu erreichen. Durch Reisetätigkeiten auch im internationalen Raum. Verhandlungssicheres Englisch sowie das nötige, interkulturell kompetente Auftreten. Hat in den bisherigen Funktionen anhand der erstellten Kennzahlen nachhaltiges Wachstum generiert. Sucht neue Herausforderung als Leiter Vertrieb, um die gesammelten Erfahrungen in einem neuen Umfeld aktiv einzubringen und weiteres, nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Kandidatenprofil 1756 --- Nachwuchskraft Controlling, zahlenaffin und sicher in SAP Systemen

Diplom-Kaufmann (Univ.), Ende 20, 2-jährige Berufserfahrung im Controlling eines international tätigen FMCG-Unternehmens. Verlässlicher Mitarbeiter mit pragmatischen Lösungen. Budgetplanung und Forecasterstellung, Soll-Ist-Vergleiche, Sparringspartner für Marketingverantwortliche, Reporting von KPIs. Sehr gute Kenntnisse in MS-Office, insbesondere MS-Excel. Gute Kenntnisse in SAP (R/3 und BW).

Kandidatenprofil 1758 --- Geschäftsführer, technisch versiert mit ausgeprägter Absatzmarktorientierung

Diplom-Ingenieur (Univ.), Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH), erfahrener Geschäftsführer in mittelständischen, metallverarbeitenden Industrieunternehmen. Schwerpunkt in der absatzmarkt-orientierten Ausrichtung der Abwicklungsprozesse und der relevanten Strukturen („customer driven company“). Realisierung einer Kennzahl-orientierten Unternehmenssteuerung, erfolgreiche Absatzerweiterung und Ergebnisverbesserung durch Forcierung von vertrieblichen Neuakquisitionen bei Intensivierung einer CRM-unterstützten Kundenpflege, überdurchschnittliche Kompetenzen in der Transformation von organisatorischen Prozessoptimierungen in die Abwicklungssoftware, erfolgreiche und unternehmensorientierte Zusammenarbeit mit Mitarbeitervertretungen. Fließende Englisch-Kenntnisse, gestandene Führungskraft mit hoher Sozialkompetenz und überzeugt von einer sinnvermittelnden Mitarbeiterführung mit Förderung der intrinsischen Motivation, versiert in der Kommunikation und im Berichtswesen innerhalb von Konzernen und KMUs, stark in der zielorientierten und sachlich fundierten Entscheidungsfindung auf Basis adäquater Situationsanalysen, sehr zuverlässig und loyal, äußerst belastbar, bewiesen auch in schwierigen Situationen sucht eine neue berufliche Herausforderung in der Region Hellweg-Südwestfalen.