

Newsletter 1. Quartal 2019

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 1800 --- Strategische Einkäuferin versiert im Global Sourcing

Agile Einkäuferin, MBA, Ende 20, acht Jahre Erfahrung im Einkauf unterschiedlicher Rohmaterialien und Dienstleistungen mit den Tätigkeitsschwerpunkten Entdeckung, Aufbau und Ausbau von Lieferquellen weltweit, bietet ein hohes Maß an Motivation, Engagement und Zuverlässigkeit, Verhandlungsgeschick in Deutsch und Englisch, Führungserfahrung in projektbezogener Leitung interdisziplinärer Teams, Reisebereitschaft sowie versierter Umgang mit SAP R/3 MM, QlikView, SharePoint und Cisco WebEx sucht eine neue fordernde und fördernde Tätigkeit in der Region Hellweg.

Kandidatenprofil 1803 --- Staatlich geprüfter Holztechniker mit Erfahrungen im Bereich Konstruktion, Entwicklung und Produktionsleitung

Erfahrener Holztechniker, Anfang 30, gelernter Tischler. Bisherige Schwerpunkte im Bereich Konstruktion, Entwicklung, Projektarbeiten und Produktionsleitung. Tiefgründiges technisches Verständnis für komplexe Produktkonstruktionen. Hohes Maß an Qualitätsbewusstsein und ausgeprägtes organisatorisches Talent und Geschick im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Hohe Sozialkompetenz und Teamfähigkeit, sorgfältig, ausdauernd und belastbar, sicherer Umgang mit allen gängigen Office-Programmen sowie namenhaften 3D-CAD Systemen. REFA-Grundkenntnisse und Qualifikation zum Ausbilder (ADA-Schein), Grundkenntnisse im Englischen durch Auslandsaufenthalt, sucht neue Herausforderung in der Region Westfalen-Hellweg.

Kandidatenprofil 1805 --- Manager (Prokurist) bei BIG 4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ehrgeiziger, unternehmerisch denkender Teamplayer mit Führungserfahrung

Master of Science (Universität Maastricht) in International Business, Mitte 30, mehrjährige Erfahrung in der Leitung von diversen Abschlussprüfungen und Beratungsprojekten im In- und Ausland, Jahres- und Konzernabschlussprüfungen nach HGB / IFRS sowie Prüfung von IFRS-Reporting Packages, Prüfung von IKS gemäß SOX (Section 404). Tiefgehende Kenntnisse in Bezug auf Risikomanagement bzw. -controlling, Compliance, Interne Revision, Auslagerungen, Gesellschaftsrecht sowie Debitoren- und Kreditorenmanagement. Begleitung von Konzernumstrukturierungen besonders im Rahmen von Due-Diligence-Prüfungen und Restrukturierungen. Optimierung, Standardisierung und Auslagerung von Geschäftsprozessen, Implementierung neuer Rechnungslegungsstandards (IFRS 9). Ausgeprägte Führungskompetenz auch in schwierigen Situationen, Kommunikationsstärkes, sicheres, gestandenes Auftreten, Verhandlungsgeschick, sehr strukturierte, analytische Arbeitsweise, ausgeprägte Loyalität zum und Identifikation mit dem Unternehmen, sucht neue Herausforderung in kaufmännischer Leitungsfunktion in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil 1807 --- Leiter Vertrieb B2B (Segment ITK & Dienstleistungen)

Staatlich geprüfter Betriebswirt, über 25 Jahre Führungserfahrung im B2B-Umfeld mit einem nachweislich erfolgreichen ergebnis- und mitarbeiterorientiertem Führungsstil. Umsatz- und EBT- Verantwortung. Umsetzung von Omnichannel-Projekten, Zielsetzung effizienter Einsatz der Personalressourcen, Programme zur Steigerung der Kundenbreite und des Share-of-Wallet's, erfolgreiche Implementierung eines CRM-Systems (MS-Dynamics), begleitende Einführung eines Warenwirtschaftssystems (SAP), unternehmerisch denkender Generalist, hohe Kundenorientierung im Einklang mit den Unternehmenszielen, Entwicklung der unterstellten Mitarbeiter (MBO), Einführung eines ergebnisorientierten Gehaltssystems, Neustrukturierung der Sales-Teams.

Kandidatenprofil 1808 --- Supply Chain Manager mit Expertise in Produktionsplanung und -steuerung

Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) Schwerpunkt Logistik, Ende 30, langjährige Erfahrung in der industriellen Produktionsplanung und -steuerung im Bereich Druckguss und Oberflächentechnik in mittelständischem Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Erfahren auch im Schnittstellenmanagement von Einkauf zu Lieferanten, Produktion und Technik zu Kunden und Projektmanagement mit ausgeprägtem, bereichsübergreifendem und logischem Denken und Handeln, hoher sozialer Kompetenz, unternehmerischer Denkweise und kreativem Kopf. Strukturierte, analytische, lösungsorientierte Vorgehensweise. Freund von Effektivität und schneller Umsetzungsmentalität sucht neue Herausforderung in Industrieunternehmen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil 1811 --- Logistikleiter mit langjähriger Erfahrung in internationalen Konzernstrukturen

Logistikleiter, Ende 40, langjährige Erfahrung in vielen Logistikbereichen (Produktionsplanung, Bestands- und Bedarfsplanung, Transportlogistik, Lagerlogistik, Kontraktlogistik), Fuhrparkbetreuung in verschiedenen Branchen (Holz, Papier, Kunststoff), vertraut mit internationalen Konzernstrukturen, Personalverantwortung für bis zu 60 Mitarbeiter, Erfahrung in Budget- und Investitionsplanung und -verantwortung in zweistelliger Millionenhöhe, ausgiebige Erfahrungen in Projektmanagement und Prozessoptimierung, zusätzlich langjährige Erfahrung im Vertrieb, bereichsübergreifendes Denken und Handeln, vertraut mit Ausschreibungsverfahren, EDV-Kenntnisse (alle MS-Office, MS-Access, SAP R/3, Timbertec, Lotus Notes, TICONTRACT/TRANSPOREON, IBM Cognos, MS-Project), abgeschlossen gegenüber Neuem, lern- und aufnahmefähig, gutes Adaptionsvermögen in Streß-Situationen, systematisches Denken, Fähigkeit, das Gesamtbild zu sehen und fundierte Lösungen anzubieten, Orientierung auf den wirtschaftlichen Nutzen als Hauptkriterium der Entscheidungsfindung, ausgeprägtes Leitungsvermögen, mit Fähigkeit Untergebenen genaue Aufgaben zu stellen, zu kontrollieren und flexibel erforderliche Änderungen einzubauen, oder Fähigkeit, sich selbständig Ziele zu setzen und sie nachdrücklich zu erreichen, Orientierung auf gemeinsame Ziele bei der Organisation der Zusammenarbeit mit anderen Bereichen, ausgeprägte Fähigkeiten effektiver Kommunikation, zusätzlich fließende Sprachkenntnisse in Russisch sowie weitgehende Kenntnisse im russischen Arbeitsrecht und Arbeitsschutz sowie im Steuer- und Finanzrecht, sucht interessante Aufgaben im heimischen Mittelstand.

Kandidatenprofil 1814 --- Kaufmännischer Leiter mit ausgeprägter Vertriebs- und Prozessorientierung

Diplom-Betriebswirt, Anfang 40, gelernter Industriekaufmann mit langjähriger Umsatz-, Ergebnis- und Personalverantwortung, hohes Organisationsvermögen und Kosten-Nutzen-Bewusstsein auf Basis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen zur Entscheidungsfindung bei ganzheitlicher unternehmerischer Betrachtungsweise. Ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung, verbindliches und überzeugendes Auftreten. Verhandler auf Augenhöhe mit allen Management-Ebenen. Erfahrungen in Einsatz und Steuerung von Handelsvertretern, Reisenden und Key-Account-Managern durch Vertriebscontrolling mit Benchmarking. Planung, Organisation und Durchführung von Kunden- und Leitmessern. Analytische, logisch-strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit starker IT-Affinität. Erfahrung in der Einführung und Weiterentwicklung von ERP und CRM-Systemen sowie Standardisierung und Weiterentwicklung von Geschäftsprozessen im Vertrieb, Finanz- und Rechnungswesen sowie Service. Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung sowie Bereitschaft und Freude an der Weitergabe von Wissen und Erfahrung zu Gunsten der Organisation. Teamplayer mit Durchsetzungsvermögen und der Gabe, Teams zu motivieren und ziel- und ergebnisorientiert zu führen. Betriebswirtschaftlicher Allrounder, bereichsübergreifend und unternehmerisch denkend und handelnd, sucht neue Perspektive in Unternehmensleitung, Kaufmännischer Leitung, Vertriebsleitung mit Geschäftsprozessoptimierung gerne im Mittelstand in der Region Südwestfalen.