

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 SE1833 - Verkaufsleiter / Key Account Manager mit langjähriger Erfahrung im Vertrieb

Verkaufsleiter, Mitte 50, optimistisch, motiviert, seit über 35 Jahren erfolgreich im Vertrieb, mit hoher Sozialkompetenz und Empathie, loyal, unternehmerischem Denken, gewissenhaftes und strukturiertes Handeln. Langjährige Umsatz-, Ergebnis- und Personalverantwortung in leitender Position in mittelständischen Industrieunternehmen. Sucht eine langfristige, interessante Vertriebsaufgabe als Verkaufs-, Gebiets-, Regionalleiter oder als Key Account Manager im Außendienst. Gerne auch bereichsübergreifend mit breiter Verantwortung, in einem mittelständischen Familienunternehmen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1839 - Key-Account Manager Umform- und Presstechnik mit Automotive-Expertise

Key Account Manager (IHK), Ende 30, Industriekaufmann (IHK) und überdurchschnittliche Weiterbildungsbereitschaft; langjährige Vertriebserfahrung im Innen- und Außendienst im Bereich Umform- und Presstechnik mit Umsatzverantwortung über 40 Mio. €; Expertise in Vertrieb, Projektmanagement und Mitarbeiterführung; Teamplayer mit Eigeninitiative und Führungskompetenz; Vertriebstalent mit ausgeprägter Kundenorientierung und Kommunikationsstärke; erfahren in Angebots- und Projektmanagement sowie kaufmännischer Kalkulation; hohe technische Affinität und Erfahrung mit Press- und Stanzteilen, Montage- und Schweißbaugruppen; überzeugendes, dynamisches Auftreten, Verhandlungsgeschick sowie unternehmerisches und kreatives Denken und Handeln; sehr hohe Reisebereitschaft und Mobilität, souveräner Umgang mit Kunden, sicher im Lesen von technischen Zeichnungen, sucht neue Perspektive im technischen Vertrieb in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1866 - Vertriebserfahrene Persönlichkeit mit ausgeprägter Qualitäts-Affinität

Diplom-Volkswirt, Anfang 40, mehrjährige, erfolgreiche Vertriebserfahrung auch mit Umsatz- und Personalverantwortung für bis zu 10 Mitarbeiter in den Bereichen designorientierter Konsumgüter und beratungsintensiver Dienstleistungen; kommunikativ, akquiseerfahren, verlässlich und sehr lösungsorientiert; erfahren auch im Qualitätsmanagement Konsumgüter inkl. Auditierung, sucht spannende Herausforderung in verantwortlicher Position im Vertrieb, gerne auch als Vertriebsleiter oder im Qualitätsmanagement in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1868 - International erfahrener Einkaufsprofi mit pragmatischem Führungsstil

Betriebswirt (VWA), Anfang 40, langjährige Erfahrung in Führungspositionen verschiedener international tätiger Industrieunternehmen, ausgeprägte Technik-Affinität, erfahren in Führung internationaler Teams, in der Beschaffung technisch anspruchsvoller Komponenten, Baugruppen und Logistikdienstleistungen, hohe interkulturelle Kompetenz mit Schwerpunkt Asien, fundierte Kenntnisse im Zoll- und Vertragsrecht, Trainings beim Schraner Negotiations Institute, zielorientierte, strukturierte Arbeitsweise mit nachweislichen Erfolgen in der Einkaufsoptimierung mit asiatischen Lieferanten. Pragmatisch, loyal und verbindlich sucht eine neue Herausforderung in einem mittelständischen Unternehmen der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1874 - Gestandener Vertriebler - lösungsorientiert, akquisestark und technikaffin

Zielstrebig und gewissenhafter Vertriebler, mit langjähriger Führungserfahrung im nationalen Vertrieb von Handelswaren auf strategischer sowie operativer Ebene in Startups und mittelständischen Unternehmen. Führungspersönlichkeit mit offenem, ergebnisorientierten Führungsstil. Umfassende Erfahrungen im Produkt-, Kunden- und Marktmanagement, im Marketing, in Vor- und Nachkalkulation sowie im Controlling. Erfolgreiche, internationale Verhandlung von Einzelverträgen, Pflege von Handelskontakten, Bereichsleitung technisch und kaufmännisch mit Personalverantwortung. Erfahrung in der Einführung von EDV & CRM Systemen, Organisationsplanung sowie Reorganisation- und Umstrukturierungsmaßnahmen, sucht neue Herausforderung als Bereichsleiter, Niederlassungsleiter sowie als Vertriebsmitarbeiter in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1877 - Führungserfahrene Personalleiterin - mittelstandserfahren, hands-on und technikaffin

Staatl. Geprüfte Personalfachkauffrau, 15 Jahre Erfahrung im Bereich Personalmanagement und -leitung, exzellente Kenntnisse im Bereich Automotive, Ausbildereignung, betriebliche Gesundheitsmanagerin. Langjährige Tätigkeit in der Personalentwicklung, Beratungsschwerpunkte in allen personalwirtschaftlichen sowie arbeits- bzw. tarifrechtlichen Themen. Mitarbeiterführung (im Bereich Personal, gewerbl. Ausbildung und Arbeitssicherheit, Gesundheit, Umwelt & Energie) Hands-On Mentalität, hohe Sozialkompetenz, lösungsorientierte Umsetzung, Verhandlungsgeschick, sympathisches und verbindliches Auftreten versiert in Verhandlungsführung und Umsetzung von Betriebsvereinbarungen, Umstrukturierungsmaßnahmen, Sanierungskonzepten sowie Interessenausgleich und Sozialplan mit Interessensvertretung der Belegschaft (Betriebsrat). Erfahren in Personalbeschaffung inkl. Arbeitnehmerüberlassung mit Einstellungs- und Abbauoffensive, Kenntnisse im Bereich Einkauf und Beschaffung. Ausgeprägte Verantwortungsbereitschaft, Loyalität und Zuverlässigkeit sowie Verhandlungsgeschick, belastbar, kommunikativ, empathisch und flexibel. Sucht neue Herausforderung in der Region Hellweg-Südwestfalen, gern mit produktionstechnischem Background, offen auch für Dienstleistungsunternehmen wie Krankenhäuser, Berufsgenossenschaft, kirchliche Träger, Verwaltungen oder ähnliche Bereiche.

Kandidatenprofil SE1878 - Junger motivierter und ehrgeiziger Industriekaufmann - Nachwuchskraft mit Industrieerfahrung

Anfang 20, Ausbildung in namhaftem Industrieunternehmen der Oberflächenveredelung im Jan. 2020 erfolgreich abgeschlossen, flexibel, hohes Verantwortungsbewusstsein, zuverlässig, teamfähig, strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise; sicherer Umgang mit Office-Programmen, gute Englischkenntnisse, letzte Tätigkeit in der Auftragsabwicklung, sucht neue Herausforderung im kaufmännischen Umfeld in der Region Westfalen-Hellweg.

Kandidatenprofil SE1879 - Supply Chain Manager / Logistik Manager - mit Expertise Serienfertigung, Automotive und IT

Datenverarbeitungskaufmann, Anfang 50, langjährige Erfahrung in Auftragsabwicklung, Disposition mit operativem Einkauf, Fertigungssteuerung, auch verlängerte Werkbank, Lager, Verpackung, Versand und IT. Mit ausgeprägtem technischen Verständnis, Projekt- und Projektmanagementverfahren in Supply Chain, Logistik und IT. Vertiefte Kenntnis der Automobilzulieferindustrie incl. japanische Hersteller, kundenorientierte und unternehmerische Ausrichtung mit bereichsübergreifendem Fokus. Erfahrung in Eskalationsprozessen entlang der Supply Chain, breite und detaillierte Kenntnis von Waren- und Wertflüssen einer Unternehmung, Anwenderkenntnisse in Lean-Methoden. Lösungsorientierter und –starker Analytiker mit Führungserfahrung bis 50 Mitarbeiter. Kompetent – engagiert – empathisch, sucht neue Herausforderung in Industrieunternehmen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Kandidatenprofil SE1880 - Key Account Manager Automotive mit Expertise Oberflächenveredelung / Lackierung

Account Manager mit ausgeprägter Technikaffinität, gelernter Kunststoff-Formgeber, aktuell verantwortlich im Automotive-Bereich für Premium-OEM-Kunden; langjährige Erfahrungen im Bereich Beschichtungen und Oberflächen sowie Applikation und QM. Expertise in Veredelung von Holz, Metall und Kunststoffen.

Internationale Vertriebserfahrungen im Produkt- und technischen Vertrieb sowie im Projektmanagement. Umsatzverantwortung, versiert in Beratung und Schulung, reisebereit und flexibel.

Kommunikativer Teamworker und Netzwerker, selbstständig und lösungsorientiert, unkompliziert, verbindlich und immer auf der Suche nach Optimierung. Schnelle Auffassungsgabe mit Blick für das Ganze, sucht neue Perspektive bei „passendem“ Unternehmen im Kreis Soest.

Kandidatenprofil SE1882 - Generalistischer Geschäftsführer im Mittelstand

Unternehmerisch-strategisch denkender und handelnder Betriebswirt (VWA) mit hoher technischer Affinität, Anfang 50, motivierende Führungspersönlichkeit mit Erfahrungen in diversen Branchen (Produzierendes Gewerbe, Energiesektor, technische Produkte) und Strukturen (Familienunternehmen, Konzern), kooperativer Führungsstil, ausgeprägte Sozialkompetenz, Werte- und ergebnisorientierte Kommunikation und verbindliches und überzeugendes Auftreten auf allen Ebenen innerhalb und außerhalb des Unternehmens, innovative und kreative Lösungsfindung, Umsetzungsstärke und Handlungsfähigkeit auch in komplexen, herausfordernden Situationen.

Kaufmann mit umfangreichem Know-how in technischen Produkten und Produktionsprozessen, Sicherstellung effizienter und integrierter Prozesse, breite Erfahrung im Vertrieb und gutes Gespür für Marktentwicklungen und Kundenanforderungen, mit Erfahrungen im Change- und Turnaround-Management.

Sucht branchenübergreifende Führungsposition als Geschäftsführer, Leiter Business-Unit oder kaufmännischer Leiter im Mittelstand in der Region Hellweg-Südwestfalen, Bergisches Land, Östliches Ruhrgebiet.