

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 Bewerber persönlich kennenlernen und so deren Kompetenz für neue Aufgaben beurteilen können.

Aus diesem Anlass senden wir ihnen diesen Newsletter mit aktuellen Bewerberprofilen zur Ansicht. Weitere Bewerberprofile 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).



Unser starker Standort

Südwestfalen

ALLES ECHT!

Aktuelle Profile wechselinteressierter Bewerber:

Bewerberprofil SE1832 - Wirtschaftsingenieur Maschinenbau – Projektingenieur mit langjähriger Erfahrung im Bereich Automotive und After Sales

Projektingenieur in der Automobilbranche, Ende 20, erste Führungserfahrung in der Projektebene. Erfahren in Datenmanagement (Stammdatenpflege, Arbeit mit Konstruktionsdaten) und Qualitätssicherung. Bachelorarbeit mit Projektbezug zur Prozessoptimierung im After Sales. Reisebereit, eigenständig und teamfähig. Englisch fließend. Große Bereitschaft zur Weiterbildung, loyal und ehrgeizig. Freundlich und offen, mit guter Auffassungsgabe und technischem Verständnis. Stetiges Bestreben nach Prozessoptimierung. Offen für neue Aufgabenbereiche, gerne auch branchenfremd. Vorzugsweise in der Region Hochsauerlandkreis.

Bewerberprofil SE1935 - Erfahrener Geschäftsbereichs-, internationaler Vertriebs- und Produktmanagementleiter mit pragmatischer Hands-on Mentalität

Diplom-Kaufmann (FH) Wirtschaftswissenschaften, Anfang 40, Erfolge im wachstums- und profitabilitätsorientierten Auf- und Ausbau von Geschäftsbereichen. Routiniert in strategischer und landesspezifischer Sortiments- und Vertriebsgestaltung und der damit verbundenen Erschließung neuer Märkte, versiert im Auf- und Ausbau profitabler internationaler Großkundenbeziehungen (DIY, E-Commerce, Fachhandel, Möbelhandel) von Konsumartikeln. Persönlicher Fokus auf den Themen Produktentwicklung, Vertrieb, Marketing und Prozessoptimierung. Verantwortung für den EBIT unter Einhaltung vorgegebener Ziele. Erfolgreiche Restrukturierungs- und Reorganisationsmaßnahmen mit Turn-around-Management. Motivierender, demokratischer Führungsstil mit persönlicher Mitarbeiterkommunikation dabei visionär und gleichzeitig verantwortungsvoll, dazu verhandlungssicheres Englisch, sucht verantwortungsvolle Aufgabe als Geschäftsführer (gerne perspektivisch), Business Unit Leiter, Niederlassungsleiter, Vertriebsleiter oder gerne auch eine Nachfolgeregelung bei einer Geschäftsübernahme in der Region östliches Ruhrgebiet sowie in Hellweg-Südwestfalen.

Bewerberprofil SE1939 - Supply Chain / Production Manager mit mehrjährigen Erfahrungen im internationalen Geschäft

Manager und Macher, Mentor und Coach, Teamplayer, Mitte 40, mit technischem und betriebswirtschaftlichem Hintergrund, der gerne Projekte und Menschen zum Erfolg führt. Führungspersönlichkeit, die sein Team an die erforderlichen Bedürfnisse ausrichtet und weiterentwickelt, zugleich auch gerne im Team arbeitet.

Kompetenzen und weitere Eigenschaften: Systematische Prozessentwicklung und Prozessoptimierung, ganzheitliche analytische Betrachtungsweise, Strategische (Neu-)Ausrichtung, Erstellen von Konzepten und deren Umsetzung, Ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung

Projektbeispiele: Optimierung der Produktionsplanung und -steuerung, Bestandsmanagement – Reduktion von Lagerbeständen, Verbesserung der Fertigungs- und Lieferplanung, Material- und Lieferantenmanagement, Produktionsoptimierungen und -verlagerungen

Sprachen: Englisch verhandlungssicher, Französisch Grundkenntnisse

ERP Systeme: SAP R/3, SAP S/4HANA

Branchen: Stromversorgungssysteme, Energietechnik, Anlagenbau

Möchte gerne seine Kenntnisse und Fähigkeiten in einem Unternehmen einbringen, vorzugsweise mit regionalem Hauptsitz und sich gerne weiterentwickeln. Dienstreisen können gerne vorausgesetzt werden.

Bewerberprofil SE1940 - Marketing / Produkt Managerin mit Industrie- und Agenturerfahrung

Erfahrene Marketing-Managerin B2B und B2C, Ende 30, besitzt die Fähigkeit Bedürfnisse zu erkennen, Produktentwicklungen zu initiieren sowie Produkte und komplexe technische Sachverhalte zielgruppenorientiert zu kommunizieren, national wie international – online/offline, POS.

Kernkompetenzen: Produkt- und Brandmanagement, Kommunikation, Media

Benefits: Präsentationsstärke, Führungsstärke von interdisziplinären Projektteams, Hands-on-Mentalität

Soft Skills: mitreißende Begeisterungsfähigkeit, ausgeprägte Kommunikationsstärke, interkulturelle Kompetenz

Soft Skills: mitreißende Begeisterungsfähigkeit, ausgeprägte Kommunikationsstärke, interkulturelle Kompetenz (dabei: Englisch & Russisch: fließend, sowie Französisch, Spanisch & Niederländisch: gute Kenntnisse)

sucht eine langfristige berufliche Herausforderung in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Let's get started!

Bewerberprofil SE1943 - Technischer Betriebsleiter / Produktionsleiter / Erfahrener Prozessoptimierer mit Lösungsorientierung und Kennzahlenaffinität

REFA-Techniker, Anfang 50, gelernter Schlosser mit langjähriger Erfahrung in der Betriebsführung im produzierenden Umfeld der Metall- und Elektroindustrie (Einzel- und Serienfertigung). Führungsstark, wirtschaftlich denkend und handelnd, kooperativer und teamorientierte, hohe Sozialkompetenz und zielorientiert. Steuerung des Betriebes unter Anwendung von ERP/-PPS-Systemen und Kennzahlen. Professionelle Arbeitsweise in der Prozessoptimierung, der Arbeitsvorbereitung, dem Projektmanagement, der Logistik sowie der strategischen und operativen Betriebsleitung. Verbindliches und überzeugendes Auftreten auf allen Management-Ebenen. Ausgeprägte Organisations- und Führungskompetenz. Sucht neue Herausforderung gerne in mittelständischem Unternehmen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Bewerberprofil SE1946 - Vertriebsmitarbeiter-Export im Bereich Projektmanagement

Vertriebsmitarbeiter-Export (gelernter Industriekaufmann), Mitte 20, mit Vertriebserfahrungen im internationalen Projektgeschäft des nordamerikanischen Marktes. Erfolgreich in der Einleitung, Planung und Koordination von Projektgeschäften, dank verhandlungssicherem Deutsch, Englisch und Tschechisch. Technikaffiner, wissbegieriger und motivierender Teamplayer, möchte raus aus dem Büroleben und rein ins Geschehen. Mit wirtschaftlichem Denken, offener Persönlichkeit und Kenntnissen im Projektgeschäft auf der Suche nach dem Weg in den deutschsprachigen Direktvertrieb in einem mittelständischen Unternehmen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Bewerberprofil SE1947 - Teamleiter Vertrieb und Key-Account-Manager mit Führungserfahrung im Außendienst

Gelernter Kaufmann, Anfang 50, langjährige Erfahrungen in den Branchen Automobil, Zubehör, Schwimmbad- und Sanitär. Neugieriger, innovativer, moderner Auto-Enthusiast, Allroundtalent mit Erfahrung aus Klein- bis Großunternehmen, ausgeprägte Technikaffinität, legt auch selbst Hand an, mit Führungsqualifikationen von bis zu 20 Mitarbeitern. Key-Account-Manager für Großkunden mit ausgeprägter Kunden- und Serviceorientierung, erfahren als Dozent für Produktschulungen von Gruppen bis zu 25 Personen, erfolgreich im Vertrieb von Digitalisierungs-Software, sucht herausfordernde Perspektive in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Bewerberprofil SE1948 - Vertriebsleiter / Senior Sales Manager

Vertriebsleiter & Senior Sales Manager, Ende 30, mit nationaler und internationaler Erfahrung im Vertrieb von Stahl und Stahlrohren im industriellen Anwendungsbereich. Fachliche und disziplinarische Führung von Mitarbeitern, sowie Projekterfahrung in einem Automotive Umfeld. Ausbildung zum Industriekaufmann und kontinuierliche Weiterentwicklung des persönlichen und beruflichen Werdegangs, inklusive Auslandsaufenthalt. Langjährige Vertriebserfahrung in einem Familienunternehmen mit Konzernstruktur. Intensive Betreuung und Weiterentwicklung der vorhandenen Schlüsselkunden und ebenso Neukundenakquise. Erfolgreiche Führung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern und Vertriebsstrukturen, sowie Projektleitungserfahrung mit OEM und Tier1 Kunden. Angebote, Kalkulationen, Vertragsverhandlungen inkl. Abschlüsse von Rahmenverträgen, Präsentationen, Analyse von KPI's und Ergreifung von Maßnahmen, Reporting, Tracking der Vertriebsziele und Budgeting. Hohe technische Affinität aus Eigeninteresse, aber auch durch intensive interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Werken und der Entwicklung. Schnelle Auffassungsgabe geprägt durch eine analytische Arbeitsweise. Hochhalten an Werten wie Ehrlichkeit, Anerkennung, Authentizität und Loyalität. Kommunikationsstark und fähig, langfristige Kundenbindungen aufzubauen und zu vertiefen. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung mit langfristiger Perspektive.

Bewerberprofil SE1949 - Vertriebs- & Niederlassungsleiter / Sales Manager – sehr erfahren und erfolgreich im technischen Vertrieb verschiedener Branchen

Diplom-Ingenieur (Univ.) Maschinenbau, Anfang 50, 26 Jahre Erfahrung und Erfolg im beratungsintensiven Vertrieb, dabei zuständig für Aufbau und Optimierung neuer Strukturen (Niederlassungen & Depots), Personalführung und Einstellungen von Mitarbeitern. Erfahrungen im Verkauf, in Vermietung im B2B, in der Entwicklung neuer Marktsegmente, der Planung, Umsetzung und Steuerung von Vertriebsstrategien. Markt- und Wettbewerbsanalysen, Projektmanagement von Anfrage bis Fertigstellung, dabei Kundenservice und -bindung, inkl. Produktschulungen. Beheimatet in „fast allen“ Branchen (Automobil-, Kunststoff-, Stahl- und Lebensmittelindustrie, Serviceunternehmen vom Mittelstand bis zum Großkonzern). Lösungs- und ergebnisorientiert mit ausgeprägtem Kundenfokus und Hands-On Mentalität, verbindliches und überzeugendes Auftreten auf allen Managementebenen. Motivierender Teamleader mit ausgeprägter sozialer Kompetenz für Innen-, Außendienst und Service, sucht neuen Wirkungsbereich mit oder ohne Leitungsfunktion im technischen Vertrieb oder Komplettverantwortung von Niederlassungen & Abteilungen in der Region Hellweg-Südwestfalen.

Bewerberprofil SE1955 - Techniker Maschinenbau & Konstruktion – Teamplayer mit Affinität für Design, Entwicklung und Vertrieb

Staatlich geprüfter Techniker (Maschinenbau & Konstruktion), Anfang 20, Ausbilder mit Erfahrungen von der Konzepterstellung, dem Kundenkontakt, über die Konstruktion und den Einkauf bis hin zu Fertigung, Montage und After Sales. Zusätzlich Erfahrungen im Vertrieb. Große Verantwortungsbereitschaft, offen, wissbegierig, geprägt von Sinn für Kreativität, Weiterentwicklung, Wirtschaftlichkeit, Neugier und großer Reisebereitschaft, sucht neue Herausforderungen in der Region Hellweg-Sauerland-Südwestfalen.