

Unser Auftraggeber ist ein bekanntes, unabhängiges Schweizer KMU. Die **Produkte und Projekte im «gehobenen Innenausbau»** sind erstklassig, ansprechend und vielseitig einsetzbar. Anspruchsvolle Kunden und Partner aus den Bereichen **Innenausbau, Architekten und Bauherren** schätzen die hervorragenden Dienstleistungen bezüglich Service, Beratung und Logistik.

Für eine **neu geschaffene Stelle** und den gezielten Weiterausbau des Bereichs **Holzwerkstoffe** suchen wir eine erfolgsorientierte, flexible und in der Lösungssuche kreative Persönlichkeit (m/w) als

Leiter Verkauf-Innendienst und Verantwortlicher Einkauf / Logistik / Betrieb

Führungsstarker kaufmännisch / technischer Allrounder mit Fokus auf Kunden

Ihr Aufgabengebiet ist äusserst vielseitig und gliedert sich in drei Bereiche. Als **Leiter Verkauf-Innendienst** (etwa 50 bis 60 %) schaffen Sie Rahmenbedingungen, damit Ihr Team jederzeit den hohen Anforderungen der Kunden und weiteren Partnern genügen kann. Es bereitet Ihnen zudem Freude, eigenverantwortlich im Tagesgeschäft mitzuarbeiten und gelegentlich Kunden zu besuchen. Als **Verantwortlicher Einkauf** (etwa 20 %) verhandeln Sie mit Lieferanten und stellen die jederzeit termingerechte und qualitativ sowie mengenmässig korrekte Verfügbarkeit der Ware für den Betrieb sicher. Sie verhandeln geschickt, jedoch fair und verfolgen konsequent und weitsichtig die vorgegebenen Ziele. Weiter sind Sie verantwortlich für **Betrieb / Logistik**, wobei dieser Bereich von einem Direktunterstellten geführt wird. Mitarbeitende schätzen Sie als fordernden und fördernden Vorgesetzten, der steuert sowie lenkt und jederzeit den Überblick behält.

Für diese ausgesprochen vielseitige und spannende Tätigkeit suchen wir eine **dynamische, organisationstarke Persönlichkeit mit folgendem Profil:**

- **Technische Grundausbildung**, vorzugsweise in der Holz verarbeitenden Industrie (Schreiner, Zimmermann, oder Ähnliches)
- **Kaufmännische Weiterbildung**, beispielsweise Technischer Kaufmann, Einkaufsfachmann, Vertriebsfachmann oder Handelsschule
- **Grosses Flair für Verkaufs- und Marketing-Aufgaben**
- Personelle Führungserfahrung und gutes Entwicklungspotenzial
- Praxis in einer technisch / kaufmännischen Führungsaufgabe mit Kunden- bzw. Lieferantkontakt
- **IT-affin** mit guten Kenntnissen in Word, Excel und einem ERP-System sowie Freude an neuen Medien, u.a. auch an webbasierenden Lösungen
- Stilsicher in Deutsch, Kenntnisse in Französisch
- Umgänglicher, ziel- und ergebnisorientierter, planerisch begabter Macher und Umsetzer mit gutem Durchsetzungsvermögen und dem notwendigen Fingerspitzengefühl

Einzelheiten zu dieser Schlüsselposition erfahren Sie von Josef Felder, unter Angabe von **Ref. 1546.hcc40_3**. Gerne erwarten wir Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Foto per E-Mail zur vertraulichen Einsichtnahme.

seit 1987
HUMAN COMPETENCE CENTER

Human Competence Center AG
Gartenstrasse 115a
4132 Muttenz
+41 61 307 93 07
basel@hconline.ch – www.hconline.ch

