Zukunftsweisende Gestaltungsaufgabe - Drive Performance and Win - unter diesem Motto suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

Leiter global Marketing/CMO (m/w/d)
-B2B-

Meine Mandantin ist ein eigenständiges, mittelstandsgeprägtes, ertragsstarkes deutsches Unternehmen mit internationaler Marktführerschaft. Die Unternehmensgruppe ist durch In-novation, Nachhaltigkeit und starke Marken im globalen Wettbewerb bestens positioniert. Sie steht mit ihren mehrfach mit dem Red-Dot-Award ausgezeichneten, innovativen Produk-ten für technische Funktion, Zeitgeist, zuverlässige Qualität und gepaart mit inspirierendem Design.

In der Unternehmenszentrale wird permanent an der besten Kombination aus Funktion, ansprechendem Design und optimalem Herstellungsprozess der hochwertigen und langlebigen Produkte geforscht und entwickelt. So entstehen ertragsstarke Produkte mit solider Verarbeitung und hohem Tragekomfort.

Die ehrgeizigen globalen Wachstumsziele des Unternehmens stellen jetzt auch immer größere Anforderungen an das Marketing, z.B. um weltweit zusätzliche Marktpotentiale zu identifizieren und zielgenau erfolgreich zu erschließen. Dazu ist es erforderlich, die Arbeit des internationalen Marketings insgesamt weiter zu professionalisieren. Aus diesem Grund wurde die neue Position „Leiter Global Marketing“ geschaffen.

Wir wünschen uns für unsere Mandantin eine unternehmerische und empathische Führungspersönlichkeit mit hoher Eigenmotivation und Dynamik – die sich nicht zu schade ist, auch selbst anzupacken und beispielhaft vorzumachen – die nationalen und internationalen Marketing-Teams zu führen und alle weltweiten Marketingaktivitäten und alle kreativen Projekte in der B2B-Welt zu verantworten. Eine Herausforderung, die einen erfahrenen und modernen, führungsstarken, ergebnis- und dienstleistungsorientierten Marketingstrategen erfordert. Eine Vorbildpersönlichkeit, die nachweislich Kreativität, Freude/Erfolge mit Produkt-, Prozess- und Methodeninnovation zu nachhaltigen Vertriebserfolgen mit Wachstum, Effizienz und Profitabilität selbst aus Erfahrung kennt und treibt.

HMU
HEIDELORE MÖLLER UNTERNEHMENSBERATUNG
PFLUGSTRASSE 2, D-86807 BUCHLOE, TELEFON +49(0)8241-911120
HEIDELOREMOELLER@H-M-U.DE WWW.H-M-U.DE

Hier noch eine kleine Auswahl des Aufgabenspektrums: Strategieentwicklung für alle globalen Marketing-Teams mit Fokus auf Kommunikation, Media und Digital zur Steigerung der Markenbekanntheit, neue weltweite Marktpotentiale erschließen und Marktanteile zu gewinnen, Teamziele festlegen und vereinbaren, sicherstellen, dass die Markenbotschaften stark und konsistent über alle Kanäle und Marketingaktivitäten hinweg kommuniziert werden, und last but not least gilt es ja noch das Zahlenwerk im Fokus zu halten: Marketing Monats-, Quartals- und Jahresbudgets zu erstellen und deren regelmäßiges Ergebnis-Reporting mit Abweichungsanalysen und Correctiv Action Plänen. Abschließen möchte ich die Aufzählung der Auswahl der to do's die selbstverständlich auch dazugehören: Markt- und Trendforschung systematisieren, Verbraucherverhalten analysieren und Wettbewerb überwachen u.v.m.

Die Wunschpersönlichkeit, die sehr gut in unsere „Umgebung" passt, möchte ich so beschreiben: unser neuer Leiter global Marketing ist erfahren im internationalen B2B Markenumfeld, sicher im Umgang mit digitalen Medien und den damit verbundenen Konzepten und Technologien, ist ein Bereichsübergreifender Teamplayer mit nachgewiesener Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, insbesondere Vertrieb und Kundensupport, hat ein hohes Maß an Kunden-, Markt und Leistungsorientierung, besitzt ein ausgesprochen konzeptionelles Denkvermögen, zeigt und lebt eine hohe Zielorientierung und ist selbst stark in der Problemlösung. Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, Freude an Teamführung, mit hoher sozialer Kompetenz gepaart mit einem kommunikativen Geschick, Mitarbeiter für Leistungs- und Veränderungsprozesse zu gewinnen. Abschießen möchte ich unsere Wunschliste für den „best fit" mit: das Fundament sollte ein Hochschul- oder Fachhochschulabschluss im Bereich Marketing, Vertrieb oder Betriebswirtschaft sein sowie ein verhandlungssicheres Englisch.

Wenn es Sie reizt, die geschilderte Aufgabe zu Ihrer persönlichen Success-Story zu machen bitte ich Sie, mir Ihre Vita mit Angaben zu Verfügbarkeit und Einkommen via Mail heideloremoeller@h-m-u.de zukommen zu lassen. Einen vertrauensvollen Umgang mit Ihren Unterlagen versichere ich Ihnen.

HMU
HEIDELORE MÖLLER UNTERNEHMENSBERATUNG
PFLUGSTRASSE 2, D-86807 BUCHLOE, TELEFON +49(0)8241-911120
HEIDELOREMOELLER@H-M-U.DE WWW.H-M-U.DE