

Unser Mandant ist Weltmarktführer im spezialisierten Anlagenbau. Dabei handelt es sich um klassisches Projektgeschäft, bis hin zu Turn Key Lösungen. Internationale Kunden dieses hidden champions verlassen sich auf die Kompetenz und das Qualitätsstreben der weltweit über 3.600 Mitarbeiter. Das Unternehmen genießt einen ausgezeichneten Ruf, gilt als pragmatischer Partner und beliefert nahezu alle relevanten Märkte rund um den Globus. Das umfangreiche Produktsortiment des Familienunternehmens wird über eigene Niederlassungen und Distributoren im Direktverkauf angeboten.

After Sales & Services gewinnt im Rahmen des strategischen Wachstums und der Kundenbindung rasant an Bedeutung. Im Rahmen der Neustrukturierung dieses Bereichs suchen wir für eine neu geschaffene Führungsposition direkt unter dem Vorstand eine gestandene Führungskraft als den

## **Global Head of After Sales and Services (m/w/d)**

### **Die Aufgabe:**

- Als Teil des globalen Management Teams im Ressort Operations steuern Sie vom Mutterhaus aus die weltweite After Sales und Service (ASS) Organisation
- In Ihren Verantwortungsbereich fallen die elektrischen bzw. technischen Inbetriebnahmen, das Ersatzteilgeschäft sowie planbare Wartungen, Reparaturen, Gewährleistungen und Erweiterungen bzw. Sanierungen bestehender Anlagen
- Darüber hinaus tragen Sie Sorge für die Supply Chain der Ersatzteile, das Customer Helpdesk sowie das Training aller involvierten Mitarbeiter
- Ihr Team besteht aus zukünftig drei direkt zugeordneten Mitarbeitern in der Unternehmenszentrale sowie jeweils einem fachlich unterstellten Direktor in den zur Zeit sieben Vertriebsregionen. Im Bereich ASS sind in Summe ca. 600 eigene Leute plus Mitarbeiter der Service Partner beschäftigt
- Sie entwickeln den Business Plan für die ASS Organisation mit dem Ziel, diese zu einem ertragreichen Profit Center zu entwickeln
- Als Führungskraft in der Unternehmenszentrale sind Sie in Bezug auf den Aufbau und die Positionierung der ASS Organisation anfangs der erste Ansprechpartner für alle Kollegen aus den Regionen und den Ressorts Sales bzw. Technik
- In Ihren Händen liegen die Definition des zukünftigen Serviceportfolios und die dazugehörigen Prozesse
- Daneben sind Sie der interne Promotor der neuen Umsatzträger gegenüber allen Verkaufsorganisationen. Unter Beachtung des Feedbacks aus den Regionen setzen Sie Richtlinien für regionale Anpassungen auf und kommen damit länderspezifischen Gegebenheiten entgegen
- Sporadisch sind Sie mit Ihren Kollegen und den Geschäftspartnern im Markt unterwegs und besuchen die weltweit wichtigsten Fachmessen
- Ihr Dienstsitz befindet sich in Niedersachsen
- Sie berichten direkt an den COO

### Die Anforderungen:

- Sie sind Experte für die Entwicklung und Steuerung einer internationalen After Sales & Service Organisation im Anlagenbau und konnten bereits einige Jahre Berufserfahrung als Führungskraft in diesem Umfeld sammeln
- Bodenständigkeit und Hands – on Mentalität kombiniert mit Weltoffenheit und Kundenorientierung. Pragmatismus liegt Ihnen mehr als Perfektionismus
- Hohe strategisch – konzeptionelle Kompetenz
- Sie haben das Talent, menschenfreundliche Prozesse und Strukturen zu entwickeln bzw. zu optimieren und mit Leben zu füllen
- Dynamik und Proaktivität bei der Entwicklung von kundennahen Lösungen kombinieren Sie mit gutem Gesamtüberblick sowie geschicktem Schnittstellenmanagement innerhalb der Organisation
- Das Wirken als Führungskraft in einem Familienunternehmen ist Ihnen vertraut, Sie schätzen die Vorzüge dieser Arbeitsumgebung
- Sie haben ein betriebswirtschaftliches oder ingenieurwissenschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung absolviert und sind von dem Mix aus Technik und Betriebswirtschaft fasziniert
- Deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift sowie routinierter Umgang mit MS-Office werden erwartet. Weitere Sprachkenntnisse sind vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich
- Die Bereitschaft mehrtägig zu reisen ist Voraussetzung

### Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die seltene Chance, innerhalb eines mittelständischen Familienunternehmens als Pionier in dieser Rolle weltweite Verantwortung für Mitarbeiter und Ergebnisse zu übernehmen. Sie erleben eine bunte Mischung aus grundsolider Bodenständigkeit, Geschäftstüchtigkeit und abwechslungsreicher Internationalität in einem Team, das von Niedersachsen aus die Welt erobert. Sie erhalten die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen bzw. Verbindungen einzubringen und durch den Aufbau einer kompletten Organisation wesentlich zum weiteren Erfolg des renommierten Unternehmens beizutragen. Sie werden in einer Gesellschaft arbeiten, welche sich durch den hohen Bekanntheitsgrad der Marke, solide fachliche Expertise und das vollumfängliche Produktportfolio zum Spitzenreiter der Branche entwickelt hat.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer

**1972211** bevorzugt per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com)

[www.hardenberg-consulting.com](http://www.hardenberg-consulting.com)

Stellenprofil / job profile 1972211