

Verkaufsleitung (m/w/d) Möbelhandel NRW

Herausforderung im Premium-Milieu



Vertragsart: Vollzeit, unbefristet / Branche: Möbelhandel / Premium inkl. Küchen

Über den Auftraggeber

Das mittelständische, familiengeführte Vollsortimentshaus ist in seinem Einzugsgebiet bekannt für hochwertige, attraktiv präsentierte Markenmöbel und kompetente, individuelle Beratung. Ausgehend von dieser soliden, erfolgreichen Basis wünschen sich die Inhaber sowohl für das aktuelle Geschäft als auch für die langfristige Zukunftssicherung Input und frische Impulse von außen in Gestalt einer Führungskraft, die sich einbringt in Einkaufsgespräche und bei den Themen EDV, Warenwirtschaft, Controlling, Kalkulation, Digitalisierung, Social Media, Objektgeschäft. Angestrebt wird die Gewinnung eines Handelsprofis (m/w/d), idealer Weise mit Ausbildung und Hintergrund in der hochwertigen Einrichtungsbranche, design-orientiert und mit verkäuferischer Veranlagung, aber auch mit klaren strukturellen Vorstellungen für die Verkaufssteuerung und das Führen nach Zahlen. Die Herausforderung wird darüber hinaus darin liegen, sich mit hinreichender Sensibilität in das Familienunternehmen zu integrieren. Wenn dies mit Leistung und Respekt gelingt, gibt es die spannende Perspektive auf Geschäftsleitungsebene die Unternehmensnachfolge mit zu gestalten.

Ihre Aufgaben

- Sie analysieren Zahlen, Strukturen und Prozesse.
- Sie nehmen an Einkaufsgesprächen teil und unterstützen bei Sortimentsentscheidungen.
- Sie formulieren Projekte in IT/Warenwirtschaft und treiben die Digitalisierung voran.
- Sie erarbeiten ein Social Media-Konzept.
- Sie bringen sich mit eigenen Umsätzen ein.
- Sie gewährleisten eine transparente Darstellung aller Zahlen und Prozesse als unternehmerische Entscheidungsgrundlage.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eigene, erfolgreiche Erfahrungen im Verkauf des Möbelhandels.
- Sie haben eine kaufmännische Ausbildungsgrundlage bzw. ein Studium (Möfa) vorzuweisen.
- Sie haben Führungspraxis in einem Handelsunternehmen gesammelt.
- Sie weisen Ehrgeiz und Gestaltungswillen auf.
- Sie wissen sich flexibel, loyal und einsatzfreudig in ein Familienunternehmen einzubringen.

Die Aufgabenstellung erfordert unternehmerisches Denken und entsprechenden Einsatz bei einem großen Gestaltungsspielraum und hoher Verantwortung. Die langfristige Perspektive ist ungewöhnlich reizvoll und herausfordernd.

KandidatInnen, die sich fachlich und emotional in diesem Spektrum wiederfinden, suchen bitte den ersten vertraulichen Austausch mit dem Berater am Telefon.

Ihr Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Rudolf Ostermann, E-Mail: ostermann@rohrer.de, Telefon: +49 (2922) 97 30 12

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, ggf. Referenzen) unter Angabe von Sperrvermerken, Gehaltsvorstellungen, Mobilität und Verfügbarkeit über das [Bewerbungsformular](#) auf [unserer Website](#).