

ANFORDERUNGSPROFIL

NIEDERLASSUNGSLEITER (m/w) ***Berlin***

Gebäudedienstleistungen

Das Unternehmen:

Unser Kunde ist einer der führenden Qualitätsanbieter für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen in Europa. Seit einigen Jahrzehnten am Markt umfasst das Portfolio des Unternehmens Gebäudereinigung sowie sonstige Gebäude- und Sicherheitsdienste. Zu den mehreren Tausend Kunden zählen internationale Konzerne, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie eine Vielzahl von mittelständischen Klienten im Umfeld der knapp 50 Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern. Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 mit über 11.000 Mitarbeitern europaweit einen Umsatz von knapp 200 Mio. Euro. Mit einem engmaschigen Netz von ca. 80 Standorten in Deutschland garantiert unser Kunde kurze Reaktionszeiten sowie kompetente Ansprechpartner vor Ort. Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs und möchte seine Vertriebsorganisation deutschlandweit ausbauen und verstärken.

Die Position:

Gesucht wird der Niederlassungsleiter* für die Niederlassung Berlin mit der kompletten operativen Verantwortung für diesen Standort mit einem Umsatzvolumen im oberen einstelligen Mio-Euro-Bereich. Aus Berlin heraus wird überregional ein Gebiet im Umkreis in alle Himmelsrichtungen von bis zu 150 km bedient, was das Wachstumspotenzial der Niederlassung untermauert.

Ziel der Position ist das aktuell solide Geschäft der Niederlassung stabil weiterzuführen und den positiven Trend auszubauen. Das Aufgabenspektrum des Niederlassungsleiters umfasst für seine Region folgende fünf großen Bereiche: *Kundenbetreuung, Objektbetreuung, Personalmanagement, Controlling* und *Organisation*. Dazu gehören konkret die Kontaktpflege und regelmäßige Kundenbesuche sowie die Koordination, Vor- und Nachbereitung entsprechender Regeltermine ebenso die Weiterentwicklung bestehender Kontakte und der Ausbau von Geschäftsbeziehungen sowie das Management von Reklamationen und die Sicherung der Kundenzufriedenheit. Innerhalb der Objektbetreuung ist der Niederlassungsleiter* unter anderem für die Überwachung von Objektsollvorgaben auf Basis von Arbeitsplänen, Reinigungsplänen

und Reviereinteilungen verantwortlich. Im Bereich Personal trägt der Niederlassungsleiter die Verantwortung für die Beschaffung und Auswahl von geeignetem Führungspersonal und die Durchführung erforderlicher Personalmaßnahmen, das Führen von Mitarbeitergesprächen, Personalentwicklungsmaßnahmen in Abstimmung mit der PE, Arbeitssicherheit und Unfallvorbeugung.

In den Themen Controlling und Organisation ist der Niederlassungsleiter insgesamt für die Definition und Überwachung der Niederlassungsziele (QM, UM, AS), die jährliche Budgetplanung und Budgeteinhaltung auf Monatsbasis und immer auch für die Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten (sozial, wirtschaftlich, ökologisch) zuständig. Er stellt damit eine ordnungsgemäße und wirtschaftliche Niederlassungsverwaltung sicher genauso wie eine effiziente Kommunikation mit Mitarbeitern, Kollegen und Führungskräften.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Kandidat sollte über eine kaufmännische Ausbildung, gern mit entsprechender betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation, verfügen und muss die Strukturen des lokalen Marktes kennen und entsprechend vernetzt sein. Er bringt einschlägige Erfahrung aus dem Umfeld der infrastrukturellen Dienstleistungsbranche mit. Erwartet werden Erfahrungen in der Implementierung größerer Projekte bei Kunden und eine entsprechende Methodenkompetenz im Bereich Projektmanagement. Ein versierter Umgang mit den MS-Office-Produkten (v.a. Excel und PowerPoint), dem Internet und CRM-Systemen sowie ein ausgeprägtes Zahlenverständnis werden vorausgesetzt.

Von dem neuen Niederlassungsleiter wird eine hohe Führungskompetenz erwartet. Wertschätzung und ein großes Einfühlungsvermögen sollten selbstverständlich sein, um ein gutes Betriebsklima zu gewährleisten. Idealerweise kann der Niederlassungsleiter auch im Umgang mit Betriebsratsthemen routiniert umgehen und mit diplomatischer Weitsicht die Beteiligten für die Interessen des Unternehmens gewinnen.

Unser Kunde wünscht sich eine selbstbewusste und überzeugende Führungspersönlichkeit mit Vertriebsstärke und analytischem Sachverstand, die in der Lage ist, alle relevanten Anspruchsgruppen in der Niederlassung so zu motivieren und zu steuern, dass die Wachstumspotenziale der Region ausgeschöpft werden und ein der Unternehmensphilosophie entsprechendes menschliches Miteinander weiterhin das Unternehmensbild prägt.

Angebot / Perspektiven:

Nach einer intensiven und umfassenden Einarbeitung öffnen sich dem Kandidaten sämtliche Möglichkeiten innerhalb der Unternehmens-Gruppe sowohl regional als auch national.

Das Unternehmen bietet ein angenehmes Arbeitsumfeld in einem motivierten Team, ein gutes faires Vergütungspaket (Fixum und variabler Gehaltsbaustein) zzgl. Dienstwagen, 30 Tage Urlaub sowie umfangreiche aufgaben- und berufsbegleitende Weiterbildungen.

Firmensitz/Wohnort:

Die zu besetzende Position ist in Berlin angesiedelt. Der gesuchte Kandidat sollte in vertretbarer Entfernung zur Niederlassung Berlin wohnen.

Kontakt: bewerbung@misp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*