



Direktor Händlernetzentwicklung (m/w/d)

Legendäre britische Motorradmarke mit 120-jähriger Tradition



Genius Consulting GmbH ist eine global agierende Unternehmensberatung, die spezialisiert ist auf die Bereiche Executive Search, Outplacement und Reverse Headhunting in der Mobilitätsindustrie. Wir verstehen uns als Problemlöser und besetzen im Auftrag unserer Klienten sowohl Führungs- als auch Spezialistenfunktionen. Wir steigern die Wertschöpfung bei unseren Kunden, weil wir die besten Kandidaten finden und für neue Herausforderungen begeistern!

Unser Klient ist die legendärste britische Motorradmarke mit mehr als 120-jähriger Tradition.

Zum baldmöglichen Eintritt suchen wir SIE als künftigen

>> Direktor Händlernetzentwicklung (m/w/d) <<

AUFGABEN

- Akquisition von neuen Handelspartnern und alle damit verbundenen Tätigkeiten.
- Vertragskündigungen und -aufhebungen, Planung, Durchführung und Verfolgung von Eskalationsmaßnahmen.
- Formaljuristische Umsetzung vertragsrelevanter Vorgänge.
- Koordination und Abstimmung von vertragsrelevanten, rechtlichen Vorgängen mit externen Kanzleien.
- Führung der Händlerstammdatenbank.
- Verantwortlich für die Einhaltung der Händlerstandards und Umsetzung der damit verbundenen Marge.
- Verantwortlich für die lokale Umsetzung der XXX Academy.
- Planung und Umsetzung von Händlerqualifizierungsmaßnahmen inkl. der Ausarbeitung von Trainingsinhalten (technisch und nichttechnisch) und der Auswahl von qualifizierten Trainern.

Genius Consulting GmbH

Frau Tanja Goelz, Associate | tg@genius-consulting.de | +49 160 94461445
Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin

- Durchführung von Schulungen bei Neumodelleinführungen.
- Koordination und Abstimmung der lokalen Aktivitäten mit den jeweiligen Fachabteilungen im Headquarter.
- Budgeterstellung, -verwaltung und -kontrolle.
- Betreuung und Weiterentwicklung des M.I.S. (MarktInformations-System).
- Gebiets-/ Marktplanung und Analysen.
- Definition von Open Points unter Beachtung des vorhandenen Händlernetzes.
- Erstellung von Businessplänen für Handelspartner: Liquiditätsplanung, Investitionsplanung.
- Aufbau und Entwicklung von Kennzahlensystemen, Best Practices, Benchmarkings.
- Umsetzung der CI und Koordination der hierbei eingesetzten, externen Dienstleister.
- Regelmäßige Teilnahme an internationalen Fachmeetings.

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbarer Abschluss.
- Mindestens 6 Jahre Berufserfahrung im Händlernetz eines Motorrad-Herstellers/Importeurs oder eines größeren Händlers.
- Erste Führungserfahrung.
- Verbindliches und sicheres Auftreten, verbunden mit einem hohen Maß an Durchsetzungsvermögen.
- Ausgeprägte Branchen- und Marktkenntnisse.
- Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick.

Genius Consulting GmbH

Frau Tanja Goelz, Associate | tg@genius-consulting.de | +49 160 94461445
Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin