



Stellenangebot

SHK

Sales Director (m/w/d)

VERTRIEBSLEITUNG SHK-MEISTERBETRIEBE | PERSPEKTIVE GESCHÄFTSFÜHRUNG | GEHALT: ~ 120.000 - 180.000 €

STELLEN-ID SHK26038	EINSATZGEBIET Nord oder Süd	ARBEITSORT Homeoffice und Betriebe der Region (hybrid)	GESCHÄFTSFELD SHK Gebäudetechnik
MANDANT Verbund inhaber- geführter SHK-Betriebe	SCHWERPUNKT Vertriebsleitung, Umsatz- und Ergebnisverantwortung	VERTRAGSFORM Vollzeit, unbefristet	ANSPRECHPARTNER Heiko Leihbecher

UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein wachsender Verbund inhabergeführter SHK-Meisterbetriebe mit einem finanzstarken Family Office im Rücken. Er löst die Nachfolgefrage und investiert danach in den Betrieb: in die Mitarbeiter, in die Abläufe, in das Geschäft. Was den Betrieb ausmacht, bleibt: der Name, die Mannschaft, der Kundenstamm. Gedacht wird in Jahrzehnten, nicht in Exit-Fristen. Bis Jahresende gehören zehn Betriebe zur Gruppe, im nächsten Jahr fünfzehn.

Für die Führung dieser Betriebe wird diese Position neu geschaffen. Sie ist die erste ihrer Art in der Gruppe, verantwortet Umsatz und Ergebnis einer ganzen Region und berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden.



IHRE AUFGABEN

- Sie führen zunächst fünf, mittelfristig bis zwölf Meisterbetriebe Ihrer Region.
- Sie verantworten die Budgetplanung Ihrer Betriebe, stellen die Budgeterreichung sicher & leiten bei Planabweichungen frühzeitig Gegensteuerungsmaßnahmen ein, deren Umsetzung Sie nachhalten.
- Sie entwickeln die Betriebe weiter: Prozesse, Kennzahlensystematik, Digitalisierung. Zur Umsetzung verfügen Sie je Region über ein bis zwei Projektleiter.
- Sie sind Sparringspartner der Geschäftsführer vor Ort und begegnen gewachsenen Strukturen mit Respekt, nicht als Kontrollinstanz. Nach außen vertreten Sie die Gruppe in der Region gegenüber Netzwerkpartnern.
- Sie vernetzen die Betriebe untereinander und heben den Nutzen Ihrer Region: Kapazitäten, Ausschreibungen, größere Projekte und Transfer bewährter Arbeitsweisen.

IHR PROFIL

- Mehrjährige Führungserfahrung mit Gesamtverantwortung für eine Verkaufsorganisation oder eine Region, einschließlich Zielverantwortung.
- Pipeline- und Forecast-Steuerung sind für Sie Führungsinstrument, Sie kennen die Treiber, die ein Jahresziel tragen und die Hebel, mit denen sich eine Planabweichung schließen lässt.
- Das SHK-Handwerk zählt zu den Kundengruppen, die Sie aus eigener Verantwortung kennen. Sie wissen, was einen Meisterbetrieb überzeugt.
- Ihr Lebensmittelpunkt liegt in einer der beiden Regionen. Aufgabe lebt von Präsenz in den Betrieben.
- Schön, aber kein Muss: kaufmännische Ausbildung oder BWL-Studium, Erfahrung mit mehreren Standorten, Erfahrung im Service- und Wartungsgeschäft. Branchenkenntnis SHK/ TGA ist hilfreich, Führungsstärke & Ergebnisverantwortung schlagen die Branchenherkunft.



STELLENANGEBOT

DAS UNTERNEHMEN BIETET

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Gesamtvergütung + Beteiligungsoption
- Perspektive Geschäftsführung: Bei den nächsten Betrieben der Gruppe kann aus der Regionalverantwortung eine Geschäftsführungsaufgabe werden.
- Kurze Wege zur Entscheidungsebene: Berichtslinie an den Vorstand, ohne Konzernbürokratie.
- Einen Firmenwagen der gehobenen Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung.
- 30 Tage Urlaub, vermögenswirksame Leistungen, regelmäßige Weiterqualifizierung.
- Homeoffice als Basis, drei bis vier Tage in Ihren Betrieben.

IHRE BEWERBUNG

Kein aufwendiges Anschreiben, keine Zeugnisse im ersten Schritt.
Ein kurzer Lebenslauf oder ein paar Zeilen zu Ihnen genügen zunächst.

Später benötigen wir dann noch einen aussagekräftigen Lebenslauf, Arbeitszeugnisse sowie Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise.

DIREKTBEWERBUNG

Jetzt bewerben ▶

Mit einem Klick sind Sie direkt in unserem Bewerbermanagementportal

Alternativ senden Sie uns Ihre Unterlagen unter Angabe der Stellen-ID bitte an bewerbung@resus-consult.de.

IHR KONTAKT

Ihr direkter Ansprechpartner bei der ReSus | Geschäftsfeld SHK
Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA | SHK-E



Heiko Leihbecher
Senior Partner | Executive Consultant

+49 171-9402010
leihbecher@resus-consult.de
www.resus-consult.de

WHATSAPP-CODE



Scannen und kurz schreiben,
genügt für einen Erstkontakt

ÜBER RESUS CONSULT – PERSONALBERATUNG BAUWESEN

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Personalberatungs-Boutique. Wir besetzen Fach- und Führungspositionen in den Geschäftsfeldern Bau, SHK Gebäudetechnik und Maschinenbau bis zur Geschäftsführungsebene. Executive Search mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success ist unser Markenzeichen und wie arbeiten stets menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

FOLGEN SIE UNS



LinkedIn · Xing · Instagram · Facebook

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir eine Geschlechtsform. Wir handeln konform mit dem AGG und dem Gleichbehandlungsgesetz, angesprochen sind alle Geschlechter. Alter, Herkunft und Religion sind bei RSC und unseren Mandanten keine Entscheidungsmerkmale. Ihre Unterlagen behandeln wir streng vertraulich und geben sie ausschließlich nach Ihrer Einwilligung weiter.