

**Omnichannel - was andere Unternehmen als  
Zukunftsperspektive definieren praktiziert meine Mandantin  
erfolgreich seit vielen Jahren!**

## **Geschäftsführer Schweiz Omnichannel-Handel B2B / B2C**

Mit einem breiten und attraktiven Produktsortiment hat sich meine Mandantin eine erstklassige Markstellung auf dem Schweizer Markt erarbeitet und ist seit vielen Jahren im B2B und B2C Markt etabliert. Die technischen Produkte und Verbrauchsgüter im elektronischen Umfeld finden bei vielen Konsumenten und in verschiedensten Branchen und Bereichen Anwendung. Das bekannte und innovative Handelsunternehmen ist die Schweizer Tochtergesellschaft eines europäischen Konzerns und strebt nach weiterem Wachstum. Als modern organisiertes Omnichannel-Handelsunternehmen werden aktuelle und zukunftsgerichtete Trends aufgenommen und entsprechend umgesetzt (Onlinemarketing, eProcurement u.v.m.). Es werden aber auch die klassischen Vertriebsmöglichkeiten wie Verkaufsfilialen, Aussendienstteams und Versandhandel eingesetzt. Optimal unterstützt wird alles von einer sehr modernen Logistik.

Wir suchen eine pro-aktive, dynamische, ambitionierte und hochmotivierte Persönlichkeit für die Führung der Schweizer Niederlassung. Sie führen und motivieren über 100 Mitarbeitende in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kundendienst / Call Center, Einkauf, Finanzen & Controlling und Administration sowie in den Filialbetrieben. Dabei unterstützt Sie ein erfahrenes, fachlich versiertes und langjährig tätiges Geschäftsleitungsteam sowie die Filialleiter. Zusammen entwickeln Sie Strategien und Konzepte um auch in Zukunft zu den führenden Playern im Bereich Technik und Elektronik zu bleiben und weiteren Marktanteil zu erobern. Sie sind regelmässig im operativen Geschäft gefordert und unterstützen Mitarbeitende und Geschäftsleitungsmitglieder täglich bei der Bewältigung der Herausforderungen, um sich bietende Chancen zu nutzen und um Lösungen für sich abzeichnende oder aktuelle Probleme zu finden.

Sie haben einen direkten Kommunikationsstil, Durchsetzungsvermögen und ein überzeugendes Auftreten. Sie sind flexibel, agil und empathisch. Obschon Ihr Vorgehen durchdacht und strukturiert ist improvisieren Sie gekonnt und gehen mit Elan an Unvorhergesehenes, unterstützen in der Lösungsfindung und motivieren bei der Umsetzung. Sie sind ein Macher mit strategisch/konzeptionellen Fähigkeiten und Beharrlichkeit, Ausdauer und hoher Zielorientierung.

Sie kennen den Versandhandel und das Onlinebusiness, vorzugsweise im Umfeld B2B und B2C und kommunizieren problemlos in Deutsch, Englisch und vorzugsweise Französisch. Sie verfügen über Führungsqualitäten, die Sie bereits unter Beweis gestellt haben (vorzugsweise im Rahmen von mehreren Dutzend Mitarbeitenden).

Rufen Sie Matthias Brägger an oder senden Sie ihm Ihre Unterlagen per E-Mail. Er garantiert Diskretion.