

Für eine international, mittelständische PE Beteiligungsholding suchen wir aktuell einen

Senior Manager Commercial Excellence (m/w/d)

Standort:

Bayern

Beginn:

Kurzfristig, nach Vereinbarung

Das Unternehmen

Unser Mandant ist eine international tätige Private-Equity-Beteiligungsholding mit Sitz in Bayern. Das Unternehmen investiert in mittelständische Unternehmen mit operativem Verbesserungspotenzial und unterstützt diese aktiv bei Restrukturierung, Transformation und nachhaltiger Wertsteigerung. Die Position bietet eine hohe Exposure innerhalb des Unternehmens und des internationalen Portfolios.

Ihre Aufgaben

- Steuerung und Umsetzung von Commercial-Excellence- und Vertriebsinitiativen in den Portfoliounternehmen
- Analyse von Kunden-, Produkt- und Profitabilitätsdaten zur Identifikation von Potenzialen bei Pricing, Produktmix, Marge und Umsatz
- Optimierung von Vertriebsprozessen, insbesondere Pipeline-Management, Account-Planung, Segmentierung, Forecasting und Preisdisziplin
- Entwicklung und Umsetzung von Go-to-Market-, Key-Account- und Neukundenstrategien
- Identifikation und Umsetzung von Maßnahmen zur Umsatzsteigerung, Margenoptimierung und Vertriebsperformance
- Aufbau eines KPI-basierten Performance-Trackings und Steuerung der Vertriebsleistung
- Enge Zusammenarbeit mit Managementteams und operativen Vertriebseinheiten der Portfoliounternehmen
- Hands-on Unterstützung bei der operativen Umsetzung kommerzieller Verbesserungsmaßnahmen
- Zusammenarbeit mit den Investment- und Operations-Teams von Mutares

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwesen oder vergleichbarer Fachrichtung
- Ca. 7–15 Jahre Berufserfahrung, idealerweise mit einem Mix aus Industrie und Beratung;
- Erfahrung in Commercial Excellence, Sales Transformation, Pricing, Revenue Growth oder Business Performance Improvement
- Fundierte Erfahrung in B2B-Vertrieb, Kundenentwicklung, Pricing und Margenoptimierung
- Ausgeprägte operative und hands-on Mentalität mit nachweisbarer Umsetzungskompetenz
- Erfahrung im direkten Kundenkontakt, in Verhandlungen sowie in der Steuerung von Sales-Prozessen und -Meetings mit ausgeprägter Kommunikationsstärke
- Hohe Daten-, ERP- und Systemaffinität sowie Verständnis für kommerzielle Kennzahlen und Cash-Prozesse
- Analytischer, unternehmerischer und ergebnisorientierter Arbeitsstil mit ausgeprägter Problemlösungs- und Stakeholder-Management-Kompetenz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere europäische Sprachen von Vorteil
- Internationale Erfahrung und hohe Reisebereitschaft

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre Unterlagen an: bewerbung@keyplayer.de