Niederlassungsleitung (m/w/d)

(4998)

Standort: Berlin Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Dein neuer Job

Für unsere Niederlassung in Berlin suchen wir eine dynamische und vertriebsstarke Persönlichkeit, die uns als Niederlassungsleiter (m/w/d) unterstützt und die Branche bestens kennt.

Sind Sie Disponent (m/w/d) und bereit für den nächsten Karrieresprung?

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Ziele zu erreichen.

Sie sind nicht wie die anderen?

Genau das suchen wir! Wir möchten Menschen, die mit ihrer Motivation und ihrem Ehrgeiz neue Standards setzen. Bei uns haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kreativität einzusetzen und die Niederlassung auf ein neues Level zu heben.

Entwicklungspotential / Perspektiven

- Attraktives Gehaltspaket und neutraler Dienstwagen zur Privatnutzung
- Ein beständiger Familienbetrieb mit 90 Jahren Tradition gepaart mit der Aufbaustruktur eines Großunternehmens
- Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, die Weiterentwicklung der Niederlassung aktiv zu beeinflussen
- 30 Urlaubstage
- Professionelle Einarbeitung und Personalentwicklung
- Eine unbefristete und sichere Festanstellung
- Attraktive Angebote und Rabatte bei unseren Vertragspartnern über unser Mitarbeitervorteilsprogramm

Bedeutung für das Unternehmen

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Schwerpunkt **Personal, Management oder Betriebswirtschaft**
- Mehrjährige Berufserfahrung in der **Personaldienstleistung / Zeitarbeit**, davon mindestens 2 Jahre in einer **leitenden Funktion** (z. B. als Disponent, Teamleiter oder stellv. Niederlassungsleiter)
- Nachweisbare Erfolge im **Vertrieb, in der Neukundenakquise und im Ausbau von Bestandskunden**
- Erfahrung in der **Führung, Motivation und Entwicklung von Teams** (intern und extern)
- Ausgeprägte **betriebswirtschaftliche Kenntnisse** sowie ein sicherer Umgang mit Kennzahlen und Zielvorgaben
- Kommunikationsstärke, Organisationstalent und ein hohes Maß an **Verhandlungssicherheit**
- Führerschein Klasse B sowie sichere **MS-Office- und EDV-Kenntnisse**

Deine Aufgaben:

- Aktiver regionaler Vertrieb im Innen- und Außendienst sowie Aufbau und Pflege von Netzwerken
- Rekrutierung und Disposition externer Mitarbeiter
- Führung, Förderung und Entwicklung Ihres Teams, sowohl intern als auch extern
- Umsetzung und Kontrolle der betriebswirtschaftlichen Ziele und Kennzahlen der Niederlassung
- Sie sind als Vorbild und treibende Kraft maßgeblich für den Erfolg der Niederlassung verantwortlich

Impressum