

Sehr geehrte Damen und Herren

Bereits in einer Woche wird Heilig Abend sein und für manchen wird das Geschäfts- resp. Umsatzjahr schon wieder zu Ende sein. Wir blicken auf ein ereignisreiches 2013 zurück und freuen uns auf die Herausforderungen, welche 2014 auf uns warten. Die meisten Budgets sind erstellt und kaum freut man sich über Erreichtes, startet am 1. Januar wieder für viele von uns der Zähler bei Null.

Die Konjunkturprognosen der Expertengruppe des Bundes (SECO) rechnen nach einem ansprechenden Wachstum im Herbst 2013 auch für 2014 mit einem breiter abgestützten und weiter verstärkten BIP-Wachstum. Die Verbesserung der internationalen Konjunktur sowie insbesondere die anbahnende Erholung im Euroraum sorgen für positive Impulse.

Es fällt uns relativ einfach Ihnen, dank dieser Aussichten einen besinnlichen und erholsamen Jahresausklang sowie für 2014 Gesundheit, Zufriedenheit und eine ganze Portion Glück zu wünschen. Geniessen Sie die Zeit mit Ihren Lieben und wir freuen uns, Sie im neuen Jahr wieder auf dem Laufenden zu halten.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien heute schon frohe Feiertage!

Ihr Team von p4p consulting

Ausblick 2014

Nachdem wir im 2013 unseren Webauftritt auf den neusten Stand gebracht haben, realisieren wir für 2014 eine neue Datenbank, um noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Kandidaten eingehen zu können.

Wir blicken dank Ihrer Unterstützung ebenfalls zuversichtlich in die Zukunft. Bereits 2013 haben wir unseren Internet-Auftritt komplett überarbeitet und neu gestaltet. Im Hintergrund wurde das gesamte Kunden- und Bewerbermanagementsystem umgestellt und wird demnächst erfolgreich in Betrieb gehen. Dieses neue System ermöglicht uns, in der Kandidatenbetreuung eine noch aktivere Position zu übernehmen. Entsprechend erfolgreich sind wir bereits in unsere Pilotprojektphase gestartet. Im neuen Jahr werden wir Sie mit weiteren Details auf dem Laufenden halten.



Unsere Mandantin, die **Ducati (Schweiz) AG** (www.ducati.ch) mit Sitz am linken Zürichseeufer, ist mit einem kleinen Team erfolgreich im Markt positioniert und verzeichnet ein überdurchschnittliches Wachstum. Das ausgewiesene Händlernetz benötigt zusätzliche Betreuung, um den qualitativen Ansprüchen zu genügen. Für den Ausbau der professionellen Marktbearbeitung der sehr attraktiven und breiten Fahrzeugfamilie suchen wir bald möglichst einen motorradbegeisterten und sprachgewandten Kollegen.



Koordinator - Händlermanagement

Haben Sie Benzin im Blut und Flair für das italienische Lebensgefühl?



Ihre Herausforderung

In dieser neu geschaffenen Position betreuen Sie schweizweit die Händler und setzen die Marketingstrategie für unser Wachstum im Bereich der Fahrzeugverkäufe um. Ihre Hauptaufgaben sind die Erfüllung der Verträge mit den Händlern sowie die Koordination der Produktionsplanung mit dem Werk in Bologna. Zusammen mit der Geschäftsführung arbeiten Sie aktiv an der Entwicklung zusätzlicher Verkaufsstandorte mit und organisieren verschiedene Projekte wie Händlertagungen, Publikumsmessen und Probefahrevents. Durch regelmässige Besuche beraten und unterstützen Sie die Kunden in Bezug auf die Erreichung der Absatzziele und erarbeiten erforderliche Korrekturmassnahmen. Zusätzlich erstellen Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen. In dieser Drehscheibenfunktion arbeiten Sie eng mit den Kollegen in Wollerau und Bologna zusammen und sichern durch Ihren Weitblick die strategische Mittelfristplanung.



Ihre Kompetenzen und Erfahrungen

Sie verfügen über eine kaufmännische oder technische Ausbildung mit Weiterbildung in Verkauf/Marketing oder Betriebswirtschaft sowie erste Erfahrungen aus dem Automobil- oder Motorradumfeld. Sie besitzen Leidenschaft und Sprachtalent in **D/F/I/E**. Als loyale sowie leistungsorientierte Person mit hoher Eigenverantwortung liegt Ihre persönliche Zukunft in der Verkaufsorganisation und in der Weiterentwicklung Ihres Bereiches. Sie besitzen einige Jahre Erfahrung im Produktmanagement oder im Verkauf einer Premium Marke. Erfolgreiche Projektarbeit und Ihr Organisationstalent gehören neben Ihrer hohen Kundenorientierung zu Ihren Stärken. Neben Kreativität besitzen Sie Stehvermögen, um langfristige Projekte zu begleiten und sich in Verhandlungen durchzusetzen. Durch Ihr kompetentes Auftreten und durch Ihre lösungsorientierte Vorgehensweise überzeugen Sie die Gesprächspartner verschiedenster Stufen. Erste Führungserfahrung von Vorteil.



Unsere Leistungen

Sie erhalten eine einmalige Chance bei einer A-Marke Leidenschaft, Qualitätsbewusstsein und das Streben nach Perfektion auszuleben. Eine breitgefächerte, nicht alltägliche Verantwortung mit hohem Grad an Selbstständigkeit. Mit Ihrem kreativen Flair können Sie die Positionierung des Unternehmens erfolgreich beeinflussen. Enge Zusammenarbeit an der Unternehmensspitze und Freiraum für Eigeninitiative sind gewährleistet. Ein junges und aufgestelltes Team begleiten Sie im Tagesgeschäft. Sind Sie von Ihrem Leistungswillen überzeugt und schätzen kurze Entscheidungswege? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!



Bitte senden Sie Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen** per E-Mail an info@p4p-consulting.ch mit dem Vermerk **CH-1306-501** oder an **p4p consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg**. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **044 808 78 78**.

Büro in Glattbrugg
Thurgauerstrasse 105
CH-8152 Glattbrugg
Tel +41 (0) 44 808 78 78
info@p4p-consulting.ch

Büro in St. Gallen
Burggraben 27
CH-9000 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 245 78 78
info@p4p-consulting.ch

Büro in Frankfurt
DE-60528 Frankfurt
info@p4p-consulting.com

Folgen Sie uns

