

Unsere Auftraggeberin ist die deutsche Tochtergesellschaft eines international agierenden Full-Service-Providers für Mobil- und Fahrradversicherungslösungen. Sie steht für Innovation, Qualität und Wachstum. Ihre insgesamt über 1 Millionen Kunden des Unternehmens schätzen den hervorragenden Service und die schnelle Abwicklung im Schadenfall. Entsprechende Top-Bewertungen auf diversen Online-Portalen zeugen von der Zufriedenheit und dem Vertrauen der Kunden.

Seit mehr als einem Jahrzehnt deckt das in Nordrhein-Westfalen ansässige Tochterunternehmen den deutschen Markt ab und agiert mit aktuell 20 Mitarbeitenden als Front-End für den Kunden. Der Fokus liegt dabei, aufgrund des wachsenden Marktes, bei E-Bike-Versicherungslösungen.

Aufgrund einer personellen Veränderung auf Geschäftsführungsebene sucht unsere Mandantin eine/n

General Manager (m|w|d) Germany Strategic Sales and Marketing / Communication

Ihre Aufgaben:

Das deutsche Management-Team besteht aus zwei Geschäftsführer*innen (m/w/d), wobei eine Rolle eher intern ausgerichtet ist und die zweite Position des zukünftigen General Manager Germany (m/w/d) für die Bereiche P&L, Strategie, Vertrieb und Marketing verantwortlich ist. Der zukünftige Stelleninhaber (m/w/d) berichtet direkt an den General Manager der Muttergesellschaft in den Niederlanden. Beide deutschen Geschäftsführer*innen (m/w/d) gehören dem internationalen Management-Team an und sind dort auch im engen Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen (m/w/d).

In diesem Zusammenhang ist der/die zukünftige neue General Manager Germany (m/w/d) für die Positionierung und den Außenauftritt als führender Anbieter von Versicherungslösungen auf dem deutschen Fahrradmarkt sowie für die Sicherung und den Ausbau der Geschäfts- und Kundenabdeckung in ganz Deutschland verantwortlich.

Die Aufgabenschwerpunkte umfassen im Wesentlichen folgende zwei Bereiche:

Leadership, Managementteam sowie Zusammenarbeit mit dem Headquarter:

- Partnerschaftliche Zusammenarbeit und enge Abstimmung im nationalen Management-Team sowie gemeinsame Schaffung einer modernen Unternehmens-, Führungs- und Kommunikationskultur im gesamten Unternehmen
- Entwicklung einer Strategie für den deutschen Markt in Abstimmung mit dem Headquarter und im Einklang mit der internationalen Unternehmensstrategie
- Sicherstellen eines hohen Kommunikations- und Interaktionsniveaus (Teilnahme an Vorstandssitzungen, regelmäßige Berichterstattung) sowie Netzwerkpflge
- Führung, Management und Weiterentwicklung eines leistungsstarken Teams sowie zukunftsorientierte Ausrichtung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (m/w/d) mit dem Ziel, das angestrebte Wachstum und damit die strategischen Ziele im deutschen Markt durch marktgerechte und wettbewerbsfähige Versicherungslösungen zu erreichen

Strategischer Vertrieb und Marketing / Kommunikation:

- Gesamtverantwortung für den Ausbau der Geschäfts- und Kundenabdeckung in Deutschland sowie die Erreichung der Umsatz- und strategischen Ziele
- Steigerung des Fahrradversicherungsgeschäfts in Deutschland unter Berücksichtigung eines ausgewogenen Kundenportfolio auf drei starken Säulen (Leasebike, Retail und Direct Sales) inkl. Erstellung eines strategischen Business Plans und daraus Ableitung und Umsetzung von Maßnahmen
- Fokus auf den Bereich Retail / Einzelhandel, um hier vorhandenes Potential zu heben; dabei Auf- und Ausbau eines funktionsfähigen Netzwerks zu Fahrrad- und Einzelhandelsunternehmen
- Entwicklung, Umsetzung und Überwachung strategischer Vertriebs- und Marketingaktivitäten (Cross-Selling-Aktivitäten, Strategiedefinitionen, Geschäftsplanentwicklung)
- Vollumfängliche Umsatz- und Leistungsverantwortung in Deutschland; Festlegung und Kontrolle des Budgets sowie regelmäßiges Reporting unter Einbeziehung relevanter Kennzahlen
- Weiterentwicklung des innovativen Produktportfolios, angepasst an die deutschen Markt- und Kundenbedürfnisse unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher Rahmenbedingungen, dadurch Erhöhung der Markenbekanntheit und des Geschäftsvolumens
- Aktives Key Account Management für die strategisch wichtigsten Kunden sowie aktive Teilnahme an relevanten Messen und Veranstaltungen sowie Aufbau eines relevanten „Fahrrad-Netzwerkes“

Ihr Profil:

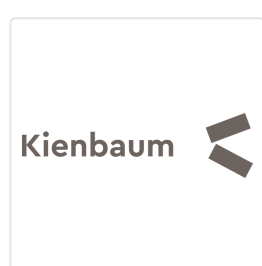
- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Betriebswirtschaft, Jura, Versicherungen o. ä.) sowie einschlägige Berufserfahrung
- Umfassende Erfahrung in einer Management- oder Geschäftsbereichsleitungsfunktion, vorzugsweise auf internationaler Ebene in der Versicherungs-, Mobilitäts- und / oder Finanzdienstleistungsbranche
- Nachgewiesene Erfolge beim Aufbau und der Entwicklung von Direkt- und Partnerbusiness sowie Erfahrung in der Arbeit in einem unternehmerischen Umfeld, kombiniert mit Konzernenerfahrung und starken IT-Kenntnissen
- Rechtliche Kenntnisse der Corporate Governance und der Rechte und Pflichten von Geschäftsführer*innen auf dem deutschen Markt (in Bezug auf die Rechtsform der GmbH)
- Versiert in strategischen und operativen Entscheidungsprozessen mit direktem Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung
- Hocheffektive*r Kommunikator*in und Motivator*in mit ausgezeichneten zwischenmenschlichen Fähigkeiten, Stakeholder-Management und Einflussnahme
- Kreative*r und visionäre*r Treiber*in von Innovationen; lösungsorientiert; stark in der operativen und praktischen Umsetzung
- Solide Führungsqualitäten gepaart mit einer pragmatischen und hoch motivierenden "Can-do"-Einstellung, einem hohen Maß an Organisation und Struktur
- Werteorientierter, integrierter und verlässlicher Führungs-, Kommunikations- und Arbeitsstil. Fähigkeit, Mitarbeitende zu begeistern und zu befähigen. Hohe Teamorientierung und Sozialkompetenz sowie moderne Leadershipskills
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse; idealerweise Kenntnisse einer weiteren europäischen Sprache (idealerweise Niederländisch)
- Reisebereitschaft

Für weitere Fragen steht Ihnen Bettina Felk (Senior Consultant) unter der Rufnummer +49 211 9659 121 oder der E-Mail-Adresse bettina.felk@kienbaum.de zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

Registrieren Sie sich bitte über [Kienbaum Jobs](#) und hinterlegen Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und ausführlicher Lebenslauf, Zeugniskopien sowie Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglicher Eintrittstermin) unter der **Kennziffer 24964**.

Informationen zu unserem Umgang mit Ihren Daten erhalten Sie [hier](#).

Kienbaum Consultants International GmbH
www.kienbaum.com



Kienbaum Consultants International GmbH

General Manager (m|w|d) Germany Strategic Sales and Marketing / Communication

Nordrhein-Westfalen

Unsere Auftraggeberin ist die deutsche Tochtergesellschaft eines international agierenden Full-Service-Providers für Mobil- und Fahrradversicherungslösungen. Sie steht für Innovation, Qualität und Wachstum. Ihre insgesamt über 1 Millionen Kunden des Unternehmens schätzen den hervorragenden Service und die schnelle Abwicklung im Schadenfall. Entsprechende Top-Bewertungen auf diversen Online-Portalen zeugen von der Zufriedenheit und dem Vertrauen der Kunden.

Seit mehr als einem Jahrzehnt deckt das in Nordrhein-Westfalen ansässige Tochterunternehmen den deutschen Markt ab und agiert mit aktuell 20 Mitarbeitenden als Front-End für den Kunden. Der Fokus liegt dabei, aufgrund des wachsenden Marktes, bei E-Bike-Versicherungslösungen.

Aufgrund einer personellen Veränderung auf Geschäftsführungsebene sucht unsere Mandantin eine/n

Ihre Aufgaben:

Das deutsche Management-Team besteht aus zwei Geschäftsführer*innen (m/w/d), wobei eine Rolle eher intern ausgerichtet ist und die zweite Position des zukünftigen General Manager Germany (m/w/d) für die Bereiche P&L, Strategie, Vertrieb und Marketing verantwortlich ist. Der zukünftige Stelleninhaber (m/w/d) berichtet direkt an den General Manager der Muttergesellschaft in den Niederlanden. Beide deutschen Geschäftsführer*innen (m/w/d) gehören dem internationalen Management-Team an und sind dort auch im engen Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen (m/w/d).

In diesem Zusammenhang ist der/die zukünftige neue General Manager Germany (m/w/d) für die Positionierung und den Außenauftritt als führender Anbieter von Versicherungslösungen auf dem deutschen Fahrradmarkt sowie für die Sicherung und den Ausbau der Geschäfts- und Kundenabdeckung in ganz Deutschland verantwortlich.

Die Aufgabenschwerpunkte umfassen im Wesentlichen folgende zwei Bereiche:

Leadership, Managementteam sowie Zusammenarbeit mit dem Headquarter:

- Partnerschaftliche Zusammenarbeit und enge Abstimmung im nationalen Management-Team sowie gemeinsame Schaffung einer modernen Unternehmens-, Führungs- und Kommunikationskultur im gesamten Unternehmen
- Entwicklung einer Strategie für den deutschen Markt in Abstimmung mit dem Headquarter und im Einklang mit der internationalen Unternehmensstrategie
- Sicherstellen eines hohen Kommunikations- und Interaktionsniveaus (Teilnahme an Vorstandssitzungen, regelmäßige Berichterstattung) sowie Netzwerkpflege
- Führung, Management und Weiterentwicklung eines leistungsstarken Teams sowie zukunftsorientierte Ausrichtung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (m/w/d) mit dem Ziel, das angestrebte Wachstum und damit die strategischen Ziele im deutschen Markt durch marktgerechte und wettbewerbsfähige Versicherungslösungen zu erreichen

Strategischer Vertrieb und Marketing / Kommunikation:

- Gesamtverantwortung für den Ausbau der Geschäfts- und Kundenabdeckung in Deutschland sowie die Erreichung der Umsatz- und strategischen Ziele
- Steigerung des Fahrradversicherungsgeschäfts in Deutschland unter Berücksichtigung eines ausgewogenen Kundenportfolio auf drei starken Säulen (Leasebike, Retail und Direct Sales) inkl. Erstellung eines strategischen Business Plans und daraus Ableitung und Umsetzung von Maßnahmen
- Fokus auf den Bereich Retail / Einzelhandel, um hier vorhandenes Potential zu heben; dabei Auf- und Ausbau eines funktionsfähigen Netzwerks zu Fahrrad- und Einzelhandelsunternehmen
- Entwicklung, Umsetzung und Überwachung strategischer Vertriebs- und Marketingaktivitäten (Cross-Selling-Aktivitäten, Strategiedefinitionen, Geschäftsplanentwicklung)
- Vollumfängliche Umsatz- und Leistungsverantwortung in Deutschland; Festlegung und Kontrolle des Budgets sowie regelmäßiges Reporting unter Einbeziehung relevanter Kennzahlen
- Weiterentwicklung des innovativen Produktportfolios, angepasst an die deutschen Markt- und Kundenbedürfnisse unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher Rahmenbedingungen, dadurch Erhöhung der Markenbekanntheit und des Geschäftsvolumens
- Aktives Key Account Management für die strategisch wichtigsten Kunden sowie aktive Teilnahme an relevanten Messen und Veranstaltungen sowie Aufbau eines relevanten „Fahrrad-Netzwerkes“

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Betriebswirtschaft, Jura, Versicherungen o. ä.) sowie einschlägige Berufserfahrung
- Umfassende Erfahrung in einer Management- oder Geschäftsbereichsleitungsfunktion, vorzugsweise auf internationaler Ebene in der Versicherungs-, Mobilitäts- und / oder Finanzdienstleistungsbranche
- Nachgewiesene Erfolge beim Aufbau und der Entwicklung von Direkt- und Partnerbusiness sowie Erfahrung in der Arbeit in einem unternehmerischen Umfeld, kombiniert mit Konzernenerfahrung und starken IT-Kenntnissen
- Rechtliche Kenntnisse der Corporate Governance und der Rechte und Pflichten von Geschäftsführer*innen auf dem deutschen Markt (in Bezug auf die Rechtsform der GmbH)
- Versiert in strategischen und operativen Entscheidungsprozessen mit direktem Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung
- Hocheffektive*r Kommunikator*in und Motivator*in mit ausgezeichneten zwischenmenschlichen Fähigkeiten, Stakeholder-Management und Einflussnahme
- Kreative*r und visionäre*r Treiber*in von Innovationen; lösungsorientiert; stark in der operativen und praktischen Umsetzung
- Solide Führungsqualitäten gepaart mit einer pragmatischen und hoch motivierenden "Can-do"-Einstellung, einem hohen Maß an Organisation und Struktur
- Werteorientierter, integrativer und verlässlicher Führungs-, Kommunikations- und Arbeitsstil. Fähigkeit, Mitarbeitende zu begeistern und zu befähigen. Hohe Teamorientierung und Sozialkompetenz sowie moderne Leadershipskills
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse; idealerweise Kenntnisse einer weiteren europäischen Sprache (idealerweise Niederländisch)
- Reisebereitschaft

Kontakt

Für weitere Fragen steht Ihnen Bettina Felk (Senior Consultant) unter der Rufnummer +49 211 9659 121 oder der E-Mail-Adresse bettina.felk@kienbaum.de zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

Registrieren Sie sich bitte über [Kienbaum Jobs](#) und hinterlegen Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und ausführlicher Lebenslauf, Zeugniskopien sowie Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglicher Eintrittstermin) unter der **Kennziffer 24964**.

Informationen zu unserem Umgang mit Ihren Daten erhalten Sie [hier](#).

Kienbaum Consultants International GmbH

www.kienbaum.com