



KARL BUBENHOFER AG

Die Karl Bubenhofer AG mit Hauptsitz in Gossau (SG), ist ein international tätiges Schweizer Familienunternehmen mit circa 650 Mitarbeitenden, das sich in der Herstellung von qualitativ hochstehenden Produkten im Bereich der Baufarben eine führende Marktposition erarbeitet hat. Unter der Berücksichtigung von ökologisch wichtigen Aspekten werden den Kunden nachhaltige Produkte- und Systemlösungen angeboten. Im Zuge der Nachfolgeregelung suchen wir eine dynamische Persönlichkeit als

## LEITER MARKETING & VERKAUF BAU UND FASSADENDÄMMUNG (M/W)

Mitglied der Geschäftsleitung

### IHRE VERANTWORTUNG

In dieser Position rapportieren Sie direkt an den Verantwortlichen des Geschäftsführungsgremiums und sind verantwortlich für die Führung und Weiterentwicklung des Verkaufsbereiches Bau und Fassadendämmung mit insgesamt 120 Mitarbeitenden. Weitsichtig analysieren Sie die Märkte und treffen die richtigen strategischen Entscheidungen, um das Unternehmen noch stärker am Schweizer Markt zu verankern und die Expansion in den Nachbarländern wie Österreich, Deutschland, Frankreich und Italien voranzutreiben. Die Ausarbeitung eines zukunftsorientierten Marketingkonzeptes unter Berücksichtigung von neuen digitalen Medien sowie die Verantwortung für dessen Umsetzung sind ein weiterer Bestandteil Ihres Aufgabenbereiches. Zudem sind Sie mitverantwortlich für die Gestaltung einer effizienten und effektiven Auftragsabwicklung und sind bestrebt, die Prozesse in Ihrem Bereich laufend zu optimieren.

### IHR PROFIL

Sie verfügen über eine fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung, die Sie mit Ausrichtung Marketing/Verkauf ergänzt haben und bringen gutes technisches Verständnis mit. Durch Ihre mehrjährige Erfahrung als Leiter Verkauf und Marketing in einem ähnlich gelagerten Unternehmen kennen Sie die Eigenheiten der Baunebenbranche gut. Sie sind eine charismatische Führungspersönlichkeit, die Kunden und Mitarbeitende begeistern und motivieren kann. Dank Ihren strategischen Fähigkeiten sind Sie in der Lage, Märkte zu analysieren, Kennzahlen zu definieren und entsprechende Massnahmen einzuleiten. Sie sind eine unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit mit der Fähigkeit, nachhaltig Kundenbeziehungen auf- und auszubauen. Dank Ihren fundierten Sprachkenntnissen in Deutsch, Französisch und Englisch ist es für Sie kein Problem, sich auch auf internationalem Terrain als geschickter Verhandlungspartner zu bewegen.

### IHRE CHANCE

In dieser äusserst verantwortungsvollen Position erhalten Sie die Möglichkeit, die strategische Weiterentwicklung und Expansion des Unternehmens voranzutreiben. Die Unternehmenskultur ist geprägt von einer offenen und teamorientierten Kommunikation. Zudem werden Werte wie Nachhaltigkeit und Zuverlässigkeit gelebt und weitergetragen.

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen Alain Revelly oder Frau Anneta Karavia gerne zur Verfügung. Ihre vollständigen Unterlagen senden Sie uns vorzugsweise per E-Mail an [level@levelconsulting.ch](mailto:level@levelconsulting.ch) mit Quellenangabe und Vermerk 19400901.

**LEVEL**  
CONSULTING

### Level Consulting AG

Mühlebachstrasse 70, CH-8008 Zürich

Tel. +41 44 366 66 33

[level@levelconsulting.ch](mailto:level@levelconsulting.ch) / [www.levelconsulting.ch](http://www.levelconsulting.ch)

In Zürich, Bern und Luzern

Member of IIC Partners - Executive Search Worldwide