

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Head of Sales&Operations Planning (f/m)

Industrieunternehmen, Steiermark

Als branchenführendes Unternehmen ist unser Kunde Teil einer sehr erfolgreichen, global tätigen Gruppe. Mit zahlreichen Tochterunternehmen weltweit und über 100-jähriger Erfahrung agiert man als individueller Lösungsanbieter in sehr anspruchsvollen Umfeldern und verbindet dabei **TRADITION MIT INNOVATION**. In einem Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und hohem Gestaltungsspielraum wird ein Head of Sales&Operations Planning gesucht, um die bestehenden Prozesse weiter voranzutreiben und gleichzeitig neue Schritte zu setzen.

In Ihrer Führungsrolle sind Sie direkt dem COO unterstellt und für die Weiterentwicklung der **GLOBALEN SUPPLY CHAIN** verantwortlich. Dabei agieren Sie als Treiber und Umsetzer im Bereich Sales&Operations Planning bzw. Integrated Planning und sind für die Rückwärtsintegration in Lager- und Produktionsprozesse zuständig. Im Bewusstsein Ihres weitreichenden Verantwortungsbereichs steuern Sie globale Produktionsstandorte und optimieren dabei standortübergreifend interne Prozesse an der Schnittstelle zu internen Fachbereichen (Vertrieb, Finanz, Logistik, Materialwirtschaft etc.). Mit starkem Commitment vonseiten der Geschäftsführung leiten Sie damit eines der wichtigsten Projekte im Unternehmen und leisten einen wesentlichen Beitrag zur **STRATEGISCHEN WEITERENTWICKLUNG!**

Zur optimalen Erfüllung dieser Aufgabe wenden wir uns an Spezialisten mit abgeschlossenem Studium, erster Führungserfahrung sowie vergleichbarer Vorerfahrung im Supply Chain Management eines global tätigen Unternehmens. Verhandlungssicheres Englisch sowie Reisebereitschaft ist für diese globale Rolle unerlässlich. Sie bringen umfangreiches Wissen im **CHANGE MANAGEMENT** und die dafür erforderliche Verhandlungs- und Umsetzungsstärke mit. Gleichzeitig sind interkulturelle Kompetenz, Flexibilität und diplomatisches Geschick sowie ein wertschätzender Kommunikationsstil unerlässliche Faktoren zur optimalen Erfüllung dieser Aufgabe.

Unser Auftraggeber bietet je nach Qualifikation und Erfahrung ein Jahresbruttogehalt ab rund EUR 100.000,-. Wenn Sie zur strategischen Weiterentwicklung und **ZUKUNFTSWEISENDE**n Ausrichtung eines globalen Players beitragen möchten, sollten Sie jetzt agieren und Ihre schriftliche Bewerbung unter Angabe der **Referenznr. 22088** und eventueller Sperrvermerke an application@leadingsearchpartners.com senden.