



Im Kundenauftrag suchen wir einen persönlich und fachlich qualifizierten

Interim
Mandat

Interim Head of HR Business Partnering (m/w/d)

Unser Mandant ist ein stark wachsender globaler Player im automobilen After Market. Vor dem Hintergrund kontinuierlicher organisatorischer Optimierung soll zukünftig auch die operative Begleitung sämtlicher Fachbereiche durch den Personalbereich und somit das Business Partnering noch gestärkt werden. In diesem Kontext suchen wir einen Interim Team Lead, der die Verantwortung für das HR BP übernimmt und es gemeinsam mit dem Team auf das nächste Level hebt.

Das Mandat soll schnellstmöglich in Vollzeit (4-5 Tage / Woche vor Ort, 1-2 Tage remote optional) starten, die Laufzeit beträgt ca. 6 bis 9 Monate.

Das Aufgabengebiet:

Interim Mandat / Nordrhein-Westfalen / Remote

- Steuerung eines Teams von sechs HR BP – Bildung und Führung einer schlagkräftigen HR Business Partner Organisation mit klarem Fokus auf operativer Exzellenz
- Mentoring und Entwicklung der HR BP, Implementierung homogener HR BP Prozesse und Entwicklung von Change-Management-Konzepten zur Unterstützung der Team Entwicklung
- Unterstützung von und Befähigung zur Arbeit mit agilen Methoden und digitalen HR-Tools (wie z.B. JIRA) sowie Förderung einer proaktiven und innovativen Arbeitsweise im Team
- Vertretung des HR BP Teams im Rahmen der neu zu definierenden Abgrenzung von anderen Verantwortungsbereichen im Personalbereich
- Enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichsleitungen und Geschäftsführung
- Berichtslinie: Personalleitung

Sie bieten uns:

- Fundierte HR-Expertise im Bereich HR Business Partnering, idealerweise mit Logistikbezug
- Erfahrung in der Implementierung von HR Business Partner Strukturen
- Starkes Change Management Verständnis und die Fähigkeit, strukturelle Veränderungen erfolgreich zu begleiten und Mitarbeitende zu überzeugen
- Kenntnisse agiler Methoden und Affinität zu digitalen HR-Tools
- Analytische und strategische Denkweise gepaart mit ausgeprägter Kommunikationsstärke

Wir bieten Ihnen:

- Attraktive Tagessätze und Nebenkonditionen
- Partnerschaftliche Vertragsgestaltung
- Laufende Unterstützung durch das Aurum-Shadow-Management
- Einbindung in das Aurum Expertennetzwerk
- State-of-the-Art Know-how Vermittlung in der Aurum Academy
- Offene und transparente Kommunikation zum Kunden
- Methodendatenbank und Aurum Professional Assistance

Bei Interesse an diesem Mandat freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung.