Im Kundenauftrag suchen wir einen persönlich und fachlich qualifizierten

Geschäftsführer (m/w/d) Strategie & Vertrieb – Rentalbereich im Bauumfeld

Unser Mandant ist ein **wachstumsstarkes**, familiengeführtes Unternehmen mit rund **45 Mio. EUR Umsatz**, einer **hervorragenden EBITDA Marge** und mehreren Standorten in Deutschland. In seiner Nische hat es sich als einer der **marktführenden Anbieter für Baustellenequipment**, modulare Raumsysteme und **projektbezogene Vermietlösungen** etabliert und verbindet dabei eine familienorientierte Unternehmenskultur mit einem **belastbaren Geschäftsmodell**. Gestützt auf **gezielte Zukäufe** verfolgt das Unternehmen nun das Ziel, seinen **Umsatz** innerhalb von fünf Jahren **zu verdoppeln**.

Im Zuge der altersbedingten Nachfolge des bisherigen Geschäftsführers suchen wir eine **strategisch denkende** und **KPI-orientierte Geschäftsführungspersönlichkeit** mit **Fokus** auf **Vertrieb & Business Development**. Es handelt sich um eine Vermittlung in Festanstellung – Eintritt spätestens zum 01. Oktober 2025.

Das Aufgabengebiet: **Festanstellung / Hamburg**

- Gesamtverantwortung für die strategische Weiterentwicklung und den Vertrieb des Unternehmens
- Steuerung und Führung eines Multisite-Business mit aktuell vier operativen Standorten
- Integration neu akquirierter Unternehmen (Post Merger Integration) in eine gemeinsame Struktur und Kultur
- Ausbau von Vertriebsprozessen, KPI-gesteuerte Steuerung und Weiterentwicklung der Organisation
- Persönliche Betreuung und Verhandlung von Key Accounts, insbesondere Unternehmen und kommunale Auftraggeber im öffentlichen Sektor
- Enge Zusammenarbeit mit dem geschäftsführenden Kollegen für Finanzen und dem Gesellschafterkreis

Sie bieten uns:

- Mehrjährige Erfahrung als Geschäftsführer (m/w/d) im Rental-/ Projektgeschäft, idealerweise im Bauumfeld
- Nachweisliche Erfolge im strategischen Unternehmensausbau und in der Führung mittelständischer, wachstumsorientierter Organisationen
- Idealerweise Erfahrung mit Post Merger Integrationen und dem Aufbau skalierbarer Strukturen
- Hohes Maß an Vertriebsstärke mit analytischem Zahlen- und KPI-Verständnis – kein klassischer „Vertriebler", sondern strategischer Business Developer
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Führungsautorität, gepaart mit einem authentischen, bodenständigen Auftritt
- Wohnsitz im Raum Hamburg oder Umzugsbereitschaft (keine Remoteoption)

Geboten wird:

- Eine attraktive Vergütung
- Ein spannendes und forderndes Betätigungsfeld mit überdurchschnittlichem Gestaltungsspielraum
- Ein angenehmes Betriebsklima in einem leistungsorientierten Umfeld
- Eine langfristige Vollzeitanstellung in einem erfolgreichen und innovativem Unternehmen