

**Man sagt, der Kopf sei rund, damit die Gedanken die Richtung wechseln können. Sollten Ihre Gedanken rund um den Fortgang Ihrer Karriere allzu sehr in einer Ecke festgefahren sein, hilft Ihnen möglicherweise – und natürlich rein symbolisch – ein „Sessel mit Drehfunktion“ bei einer gedanklichen Richtungsänderung.**

#### **Marke**

Unser Mandant, eine europäische Top 10 Marke ihres Segments, produziert und vermarktet seit Mitte letzten Jahrhunderts designorientierte Möbel und Accessoires. In den neunziger Jahren entstand in Paris der erste Franchise-Standort der Brand unter dem aktuellen Namen mit heute internationalem Renommee. Seither werden die anspruchsvollen Produkte unseres Kunden mit starkem Bewusstsein für soziale und ökologische Verantwortung mit einem ganzheitlich konzeptionellen Ansatz als „bezahlbarer Luxus“ an eine urbane Zielgruppe mittleren Alters in weltweit mehr als 250 Stores verkauft. Mit zweistelligen Wachstumsraten auf bestehenden Verkaufsflächen wächst das Unternehmen deutlich stärker als der Markt.

#### **Markt**

Deutschland ist - nicht erst seit Beginn der Finanzkrise und den damit einhergehenden Verlustängsten (Cocooning) - Europas Spitzenreiter bei Ausgaben im Bereich Living. Innerhalb des stabilen Gesamtmarktes wächst der Markt für Design-/Premium-Produkte überproportional. Und Konzepte mit klarer Zielgruppe sowie einem entsprechend angepassten Angebot wachsen am stärksten. In logischer Folge hat unser Auftraggeber Zentraleuropa (D/A/CH) in den Fokus seiner Expansionspläne gerückt.

#### **Franchising**

In Verbindung mit einer starken Marke, hervorragenden Einkaufskonditionen und der Chance, in kurzer Zeit regional mehrere Standorte zu eröffnen, bieten sich Franchisepartnern hohe Einkommenschancen. Umfassender Support bei der Standortsuche, ein verlässliches Geschäftsmodell, eine partnerschaftliche Unternehmensstruktur und eine kontinuierliche Unterstützung durch die Systemzentrale (Franchisegeber) reduzieren Existenzgründungsrisiken.



## **Geschäftsführer/in**

### **Franchisepartner Lifestyle & Living**

**Projekt-Kennz.: 13-2801**

**Wir begleiten unseren Kunden, eine international bekannte Top-Marke für Lifestyle & Living, bei der Expansion in Zentraleuropa (D/A/CH).**

**Unsere Mission besteht darin, für kaufkraftstarke Ballungsgebiete und Städte künftige „Entrepreneure“ zu finden, die – zusammen mit einem starken Partner – die Welt ein wenig schöner machen wollen. Wollen Sie? Dann lesen Sie...**

#### **Anforderungen/Profil**

Wir sind an Kontakten zu professionellen, leistungsbereiten Kandidaten mit gutem Bildungsniveau, mindestens fünf Jahren Management- und Personalführungserfahrung und hohem Verantwortungsbewusstsein interessiert. Sinn und Interesse für „schöne Dinge“ sowie Affinität zu Designthemen und urbanen Trends setzen wir voraus. Erfahrung im Einzelhandel und/oder im Vertrieb für Premium-Produkte bzw. im Umfeld konsumnaher Dienstleistungen wären gleichermaßen ein „Bewerbungsplus“ wie Geübtheit im Umgang mit Handelskennziffern. Kommunikationsstärke, Kreativität, Humor und eine ausgeprägte Dienstleistungs- und Serviceorientierung runden das Bild der Idealkandidaten ab. Last but not least sind auch Quereinsteiger, die ihren Unternehmerteil gut und schlüssig darlegen als Gesprächspartner und etwaige künftige Geschäftspartner willkommen.

#### **Voraussetzungen**

Neben einer gesicherten finanziellen Basis inkl. des zur Existenzgründung nötigen Eigenkapitals in Höhe von ca. 100 T€ (abhängig von der Größe des Ladenlokals) sollten künftige Franchisepartner die Bereitschaft mitbringen, sich unternehmerisch weiterentwickeln und expandieren zu wollen. Im Hinblick auf spätere Kontakte zu internationalen Gesprächspartnern (Kollegen, Systemzentrale) sind gute Englischkenntnisse unerlässlich. Ihr Selbstverständnis ist das eines langfristig denkenden und handelnden überzeugten Teamplayers. Sie sind ein „Mitmacher“.

#### **Interessiert?**

Dann freuen wir uns auf Ihre überzeugende Online-Bewerbung inkl. aussagekräftigem Lebenslauf (bitte zunächst noch ohne Zeugnisse) sowie etwaigen Standortpräferenzen.

We care about challenges in

**for sale. frankfurt** Thomas Kaiser

Personalberater für Vakanzen in Sales & Marketing

**Sales** & Marketing.

for sale. frankfurt Thomas Kaiser ■ Dortelweiler Str. 18, 61118 Bad Vilbel ■ 06101-5585540 ■ T.Kaiser@forsale-frankfurt.de ■ www.forsale-frankfurt.de