

# LEBOdoors

## Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir am Standort Bocholt eine(n) Business Development Manager (m/w)

### Wer wir sind

Die Marke LEBOdoors bietet auf dem deutschen und internationalen Markt Türen und Zargen an. Neben Handelsware, wie z.B. Glastüren, vertreibt die 145-jährige Traditionsfirma Lebo in aller erster Linie Holztüren und -zargen aus eigener Produktion, die in zwei Werken in Bocholt (NRW) und Krakow am See (Mecklenburg-Vorpommern) hergestellt werden. Die Produktpalette reicht von der Standard-Zimmertür über Designtüren bis hin zu Funktionstüren wie einbruchhemmenden Wohnungseingangstüren oder auch Schallschutztüren und Brandschutztüren. Erstklassiger Service und die Leidenschaft zur Herstellung eines qualitativ hochwertigen Türenproduktes sind das, was die Firma Lebo für Kunden und Mitarbeiter ausmacht.

### Ihre Aufgaben bei uns

- Sie sind verantwortlich für die sukzessive Geschäftsfeldentwicklung der Firma Lebo. Sie stärken die Wettbewerbsposition unserer Firma am Markt und berichten direkt an die Geschäftsführung.
- In Zusammenarbeit mit dem Vertrieb, dem Produktmanagement und Marketing analysieren Sie unsere bestehenden Vertriebsaktivitäten: Nationale und internationale Märkte / Partner / Kundensegmente / Kanäle
- Sie bauen Strukturen zur laufenden, funktionsfähigen Marktbeobachtung auf.
- Sie identifizieren neue Vertriebskanäle und neue Märkte und prüfen ferner Möglichkeiten zur Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit, durch das Angebot von neuen Services rund um die Tür und / oder die Zusammenarbeit mit neuen Partnern.
- Sie entwickeln eine Wachstumsvision und erarbeiten auf Basis dessen konkrete Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführung zur Umsetzung einer ganzheitlichen Wachstumsstrategie.
- Sie leiten die Umsetzung von Business Development Maßnahmen als Projektleiter und koordinieren alle wichtigen Schnittstellen; in diesem Zusammenhang begleiten Sie wenn nötig Vertriebskollegen auf ihren nationalen und internationalen Einsätzen und nehmen Außentermine zum Aufbau neuer Vertriebsstrukturen wahr.
- Sie übernehmen die fachliche Verantwortung für die Weiterentwicklung von bereits vorhandenen jüngeren Vertriebskanälen, die wir neben dem klassischen Händlergeschäft betreiben.
- In Ihrer Rolle als Marktexperte fungieren Sie zeitgleich als Trendscout und ständiger Impulsgeber für das Produktmanagement sowie für die Produktion und angrenzende Wertschöpfungsbereiche wie z.B. unsere Logistik.

### Kontaktadresse für Ihre Bewerbung

Lebo GmbH Personalabteilung  
Frau Dr. Julia Pradel  
Schlavenhorst 88a, 46395 Bocholt  
Telefon: 02871 / 289-419  
E-Mail: [bewerbung@lebo.de](mailto:bewerbung@lebo.de)

### Ihr Profil

- Sie verfügen über fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse durch ein Hochschulstudium oder durch eine entsprechende kaufmännische Ausbildung und mehrjährige Berufserfahrung.
- Optimaler Weise kennen Sie die Branche: bevorzugt blicken Sie auf mehrere Jahre in der Türen-, Holz- oder Bauelementeindustrie zurück; alternativ sind Sie ein herausragender Young Professional ohne explizite Branchenkenntnis, der sich—unterstützt durch eine enge Guidance der Geschäftsführung—eine Tätigkeit in dieser Funktion vorstellen kann.
- Sie haben erste Erfahrungen in der Erarbeitung und Umsetzung von Wachstumsstrategien.
- Sie verfügen über eine äußerst schnelle Auffassungsgabe, Kommunikations- und Repräsentationsfähigkeiten.
- Sie arbeiten äußerst strukturiert, haben einen starken Gestaltungswillen und Spaß daran, andere Menschen von Ihren Ideen zu überzeugen.
- Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Eine hohe Flexibilität und Reisebereitschaft runden Ihr Profil ab.

### Was wir bieten - Ihre Chancen

Wir bieten Ihnen einen Arbeitsplatz in einem wachsenden mittelständischen Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einem von Teamgeist geprägten Betriebsklima, in dem sich jeder weiterentwickeln und Prozesse durch eigene Ideen mitgestalten kann. Sie erhalten eine qualifizierte Einarbeitung, Fortbildungsmöglichkeiten und eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung. Die genaue Ausgestaltung der Business Development Manager-Rolle ist Abhängig vom Reifegrad des Kandidaten: Für herausragende Young Professionals wäre eine Positionierung im Rahmen einer Assistenz der Geschäftsführung möglich; bei erfahrenen Kandidaten wäre die Rolle mit einem hohen Maß an Eigenständigkeit und Entwicklungsperspektiven bis in die Geschäftsleitungsrunde hinein verbunden.

