

Die **HJG-Unternehmensberatungs GmbH** sucht für ihren Kunden einen

(Senior) Manager Business Strategy (w/m/d)

Unser Kunde ist einer der führenden Dienstleister für Management- und Strategie-Beratung.

Das Aufgabengebiet

Wir suchen für unseren Kunden einen (Senior) Manager mit Erfahrung, einer nachgewiesenen Fähigkeit zu kommerziellem, strategischem und kreativem Denken und einer Leidenschaft für die Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen und Möglichkeiten.

- Sie erstellen Finanzanalysen, Finanzmodelle und Ertragsprognosen für potenzielle Initiativen sowie die Bewertung der bestehenden Geschäftstätigkeit des Kunden
- Sie entwickeln Geschäftsmodelle und beraten im Bereich Finanzmodellierung, Produktportfolioplanung, Product-Market-Fit, Organisationsdesign, Go-to-Market-Planung, Trendanalyse und Kunden-/Marktforschung.
- Sie sind verantwortlich für die Organisation von Kategoriebewertungen, Wettbewerbsanalysen und Prognosen für zukünftiges Wachstum, die Entwicklung aussagekräftiger Einblicke in Unternehmen, Kategorien und Kanäle
- Zu Ihren Vertriebsaufgaben gehört es, eng mit den Kunden zusammenzuarbeiten, um ihre Bedürfnisse zu verstehen, und dann das Beratungsengagement zu definieren, um ihnen zu helfen.
- Sie leiten Pitch-Meetings, bei denen Sie alle Fähigkeiten präsentieren und den Projektumfang und die Kosten verhandeln.
- Sie erstellen wichtiger Ergebnisse, die den leitenden Führungskräften in den Kundenorganisationen präsentiert werden, mit ihrer Fähigkeit, scharfe und prägnante Botschaften durch gut artikulierte Präsentationen zu vermitteln
- Sie tragen zur Entwicklung und Definition von Innovationsstrategien bei
- Sie entwickeln erweiterte/neuer Geschäftsmodellvorschläge, um den Bedürfnissen der Schwellenmärkte gerecht zu werden
- Sie stimulieren und Inspirieren funktionsübergreifende Teams – sowohl intern als auch extern
- Sie führen Projektteams, normalerweise zusammen mit einem Engagement Manager, aber manchmal auch allein
- Sie sind in regelmäßiger Kommunikation mit Senior-Kunden als einer oder der primäre Relationship Manager
- Sie recherchieren, veröffentlichen und sprechen in öffentlichen Foren zu Themen rund um ihre Arbeit, wie z. B. Innovation, Produktstrategie, Venture Building und Trends

Das Anforderungsprofil

- Mehrjährige praktische Projekterfahrung rund um das Thema M&A, PMI und Carve out in einer der Fokusbranchen: Automotive, Consumer Products & Retail, Financial Services, Manufacturing & High-Tech
- Ausgeprägte Beratungskennnisse in der Strategieentwicklung oder Finanzanalyse – entweder als Berater, in einem Unternehmensumfeld oder in einem Start-up-Geschäftsmodell
- Sie sollten über eine intuitive Fähigkeit verfügen, Lücken in Märkten zu erkennen und in diesen Lücken neue Märkte zu entwickeln.
- Weltklasse-Präsentationsfähigkeiten: Sie würden regelmäßig mit Führungskräften interagieren und sollten daher die Fähigkeit unter Beweis stellen, inspirierende und überzeugende Argumente sowohl mündlich als auch auf Papier zu konstruieren und zu liefern.
- Ansteckende positive Leidenschaft: Sie sollten sich von großen Transformationsideen begeistern lassen und in der Lage sein, die Feuer der Menschen um Sie herum ansteckend zu schüren.
- Starke Meinungen: Sie sollten bereit sein, Ihre Meinungen und Perspektiven zu verteidigen und sie mit aufschlussreichen, kommerziellen und strategischen Argumenten zu unterstützen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Rufen Sie uns an unter 089 900 580 0 oder senden Sie uns ihre Bewerbungsunterlagen an kaiser@hjq-gmbh.com. Bitte geben Sie die Referenznummer 2153 an, vielen Dank.