|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Maximilian MUstermann |
| Profil Geschäftsführer mit langjähriger Erfahrung im Maschinenbau (Automotive). Zielorientiertes Denken und Handeln. Kooperativer Führungsstil mit umfangreichen Kenntnissen und Erfahrungen in „New-Work“-Strukturen von Unternehmen.  Verheiratet und Vater von zwei Kindern. Aktuell lebend im Raum München. Kontakt TELEFON:  +49 716-555-0100  LINKEDIN:  www.linkedin.com/in/max.Muster  E-MAIL:  max-muster@googlemail.com Aktivitäten und Interessen Surfen  Tauchen  Schnorcheln  Craft-Bier  Reisen  Gutes Essen  Freiwilliger Mitarbeiter bei der Tafel  **PERSÖNLICHER HINTERGRUND**  Ich möchte unternehmerisch tätig werden, weil mir eine selbstbestimmte Tätigkeit in hoher Eigenverantwortung besonders wichtig ist.  An Familienunternehmen schätze ich die persönliche Führung und die langfristige Orientierung einer Unternehmensvision und -strategie. |  | ARBEITSERFAHRUNGGeschäftsführerFirma Stahl&Eisen, München 2017 – bis heute  Hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein?…..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? …..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? …..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? ProkuristFirma Eisen&Stahl, Ingolstadt 2010–2017  hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? …..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? …..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. AUSBILDUNGBellows College Juni 2008  Bachelor of Industry  …..hier steht ein Blindtext der individuell ersetzt werden muss. Versetzen Sie sich in die Sichtweisen des möglichen Verkäufers. Was wird ihm wichtig sein? Grundlegende Fähigkeiten und Merkmale  * Budgetverwaltung * Ausgezeichneter Zuhörer * Freundlich, höflich und serviceorientiert * Bewahrt in Stresssituationen die Ruhe * Mitarbeiterschulung & Coaching * Rekrutierung und Einstellung von Talenten * Qualitätssicherung * Zuverlässige schriftliche und mündliche Kommunikation |
|  |  | Investmentvorstellung |
|  |  | Unternehmen im Maschinenbau, mindestens 20 Mitarbeiter, idealerweise spezialisiert, gesunde Ertragsstruktur, Raum Nord-Westdeutschland, Kaufpreis bis zu 3 Mio. Euro., eigene Mittel ca. 500.000.—Euro. |