

Wir sind ein unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Interim Management, Procurement Services und Business Development. Mit einem internationalen Netzwerk und langjähriger Erfahrung unterstützen wir Unternehmen bei der strategischen Weiterentwicklung, Prozessoptimierung und globalen Beschaffung. Unser Fokus liegt auf praxisnahen, nachhaltigen Lösungen, die Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit stärken – insbesondere durch unsere starke Präsenz in Europa und Asien. Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung, einen/n:

Head of Consulting / Interim Management m/w/d (Senior- / Managing Partner)

Als Senior- / Managing Partner Interim Management / Advisory tragen Sie die **Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Advisory Desk & Interim Management in der Funktion als Head of Consulting**. Gemeinsam mit der Geschäftsführung gestalten Sie die strategische Ausrichtung, bauen das Geschäft profitabel aus und positionieren 3i als starke Adresse für C-Level-nahe Advisory- und Transformationsmandate in Europa und Asien.

Sie führen ein wachsendes Team erfahrener Consultants und Interim Manager, übernehmen die **volle P&L-Verantwortung** und sind zugleich Sparringspartner:in, Unternehmer:in und – wo sinnvoll – selbst im Mandat aktiv.

Ihre Aufgaben im Überblick

- Entwicklung und Umsetzung der Wachstumsstrategie für den Advisory-/Interim Management Bereich mit klarem Fokus auf Industrie im Bereich Operations- und Supply Chain Projekte in Europa und Asien.
- Konzeption und Vermarktung von Advisory- und Interim-Management-Angeboten, die eng mit dem Advisory Desk verzahnt sind. Nutzung gemeinsamer Value Propositions sowie systematische Cross-Selling.
- End-to-end-Verantwortung für ausgewählte Kundenprojekte auf C-Level: Akquise, Angebotsentwicklung, Projektleitung, Qualitätssicherung und Ergebnispräsentation bei nationalen und internationalen Kunden.
- Persönliche Übernahme ausgewählter Interim-Mandate im Bereich Operations und Supply Chain Management zur operativen Führung von Transformations-, Turnaround- oder Skalierungsprojekten in Europa und Asien.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie aktives Networking in relevanten Branchen- und Interim-Management-Netzwerken, um wiederkehrende Mandate und Advisory-Beziehungen zu generieren.

- Gesamtverantwortung für Budget, Umsatz- und Margenziele des Advisory- und Interim Bereichs sowie transparentes KPI- und Performance-Reporting an die Geschäftsführung.

Ihr Profil

- Unternehmer- und Führungspersönlichkeit, die den Advisory-Bereich eigenverantwortlich ausbaut, neue Angebote entwickelt und den Marktzugang aktiv gestaltet.
- Hohe Bereitschaft, unternehmerisches Risiko zu tragen und ein Vergütungsmodell mit erfolgsabhängiger Komponente (Bonus- oder Beteiligungsmodell) zu akzeptieren.
- Starke Business-Development-Fähigkeiten und belastbares Netzwerk (VR, C-Level-Kontakte) im Interim- und Industrie-Umfeld zur Gewinnung von C-Level-Mandaten.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf C-Level, sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch.
- Hohe Affinität zu Advisory-Themen (z.B. strategische Begleitung, Board-/C-Level-Sparring) und Freude an der Verzahnung von projektbasierter Beratung mit langfristigen Advisory-Beziehungen.
- Abgeschlossenes Studium in Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften oder vergleichbarer Fachrichtung.
- Nachweisliche Leadership Erfahrung in Interim Management in der Industrie, idealerweise in Technologie oder der fertigungsintensiven Branche, inklusive Führung von Teams in Transformations- Turnaround oder Ramp-Up-Situationen.
- Erfahrung in der Steuerung komplexer Stakeholder-Landschaften (Eigentümer, Geschäftsleitung, Betriebsrat, Kunden, Lieferanten) und in der Sicherstellung der Ergebnis- und Umsetzungssicherheit in zeitlich befristeten Mandaten.
- Ausgeprägte persönliche Integrität, hohe Belastbarkeit und Entscheidungssicherheit, kombiniert mit unternehmerischem Denken, Hands-on-Mentalität und der Fähigkeit, Teams in anspruchsvollen Veränderungssituationen zu motivieren und mitzunehmen.

Was Sie bei uns erwartet

- **Echte unternehmerische Verantwortung** mit grossem Gestaltungsspielraum
- Direkter Einfluss auf Strategie, Marktpositionierung und Wachstum
- **Attraktives Vergütungsmodell** mit signifikanter erfolgsabhängiger Komponente (Bonus- / Beteiligungsmodell)
- Internationale Projekte mit Fokus Europa & Asien
- Eine **partnerschaftliche, pragmatische Unternehmenskultur** mit kurzen Entscheidungswegen
- Die Möglichkeit, ein Geschäftsfeld nachhaltig zu prägen und zu skalieren

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bitte richten Sie Ihre Unterlagen oder Anfragen an contact@3i-bsag.com. Selbstverständlich behandeln wir alle Informationen mit höchster Vertraulichkeit.