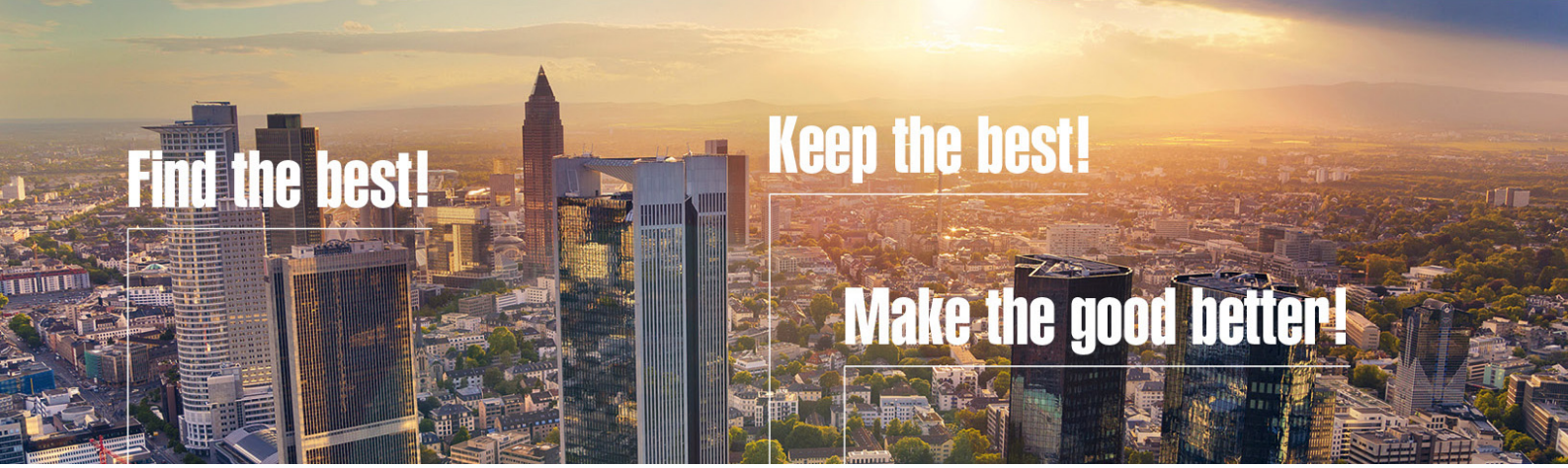


Zahlenaffiner Teamplayer

Unser Mandant ist ein europaweit tätiger Investor mit operativem Ansatz.
In der DACH-Region, insbesondere in Deutschland, verfolgt er eine klare Wachstumsstrategie, bei der Nachhaltigkeit und eine langfristige Ausrichtung im Mittelpunkt stehen. Sein Schwerpunkt liegt auf Private Equity, unter anderem im Rahmen von Nachfolgelösungen, Konzernausgliederungen und „Buy & Build“.

Für eine Business Services Plattform suchen wir in Deutschland zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten:

Head of M&A im Portfoliounternehmen (m/w/d)

Aufgaben:

- √ Buy-&-Build-Strategie der Unternehmensgruppe gemeinsam mit dem Management und dem Investor weiterentwickeln und umsetzen
- √ Eigenständige Identifikation und Ansprache potenzieller Akquisitionsziele sowie Aufbau langfristiger Beziehungen zu Unternehmern und M&A-Beratern
- √ Verantwortung für den gesamten M&A-Prozess von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Closing
- √ Erstellung von Finanzmodellen, Unternehmensbewertungen und Investmentvorlagen
- √ Steuerung und Koordination der Due-Diligence-Prozesse einschließlich externer Berater
- √ Vorbereitung und Führung von Kaufpreis- und Vertragsverhandlungen
- √ Enge Zusammenarbeit mit dem Management und dem Investment-Team des Investors
- √ Begleitung der Post-Merger-Integration in Zusammenarbeit mit dem operativen Management

Profil:

- √ Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit wirtschaftswissenschaftlichem oder vergleichbarem Schwerpunkt
- √ Mindestens 7 Jahre relevante M&A-Erfahrung, idealerweise im Private-Equity-Umfeld, Investment Banking, Corporate M&A oder in einer M&A-Beratung
- √ Nachgewiesene Erfahrung in der eigenständigen Durchführung von Buy-Side-Transaktionen
- √ Ausgeprägtes kommerzielles Verständnis sowie strategisches und unternehmerisches Denken
- √ Selbstständige, strukturierte und pragmatische Arbeitsweise mit hoher Umsetzungsorientierung
- √ Kommunikationsstarke Persönlichkeit mit souveränem Auftreten und ausgeprägtem Verhandlungsgeschick
- √ Fähigkeit, sowohl strategische Themen als auch operative Details eigenständig voranzutreiben
- √ Hohes Maß an Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Teamfähigkeit
- √ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Wenn Sie diese Aufgabe als eine spannende Herausforderung für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung sehen, freuen wir uns von Ihnen zu hören. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen unter +49-6131- 240 65-11 oder cv.de@ryberg-consulting.com gerne zur Verfügung.

RYBERG-CONSULTING
Germany
Taunusstraße 67
DE-55118 Mainz
Tel: +49 (0)6131–240 651 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Västergatan 20
SE-41313 Göteborg
Tel: +46 (0)31–417 43 0
info.se@ryberg-consulting.com

RYBERG CONSULTING
... makes companies better!

- Ryberg-Consulting ist für Sie der Richtige Partner, wenn Sie als Manager oder Spezialist den nächsten Karriereschritt machen möchten.
- Ryberg-Consulting ist in allen wichtigen Städten und Wirtschaftsregionen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Schweden vertreten.
- Professionalität, Beratung und Diskretion sind für Ryberg-Consulting selbstverständlicher Wegbegleiter in dem Prozess.
- Bewerben Sie sich direkt auf diese Position oder initiativ unter cv.de@ryberg-consulting.com