

Partner & CEO – International forretningsudvikling.

Virksomheden

Chicago Roasthouse har gennem de seneste mange år forfinet og videreudviklet sit franchisekoncept. Med lokationer flere steder i Danmark, har kunderne gennem årene fået madoplevelser, baseret på de allerbedste råvarer, leveret lige til døren.

Corona har forøget den i forvejen solide efterspørgsel og Chicago Roasthouse står nu overfor at realisere en ekspansiv vækststrategi i Nordeuropa og USA.

Chicago Roasthouse's stifter ønsker nu at udvide direktion og ledelse, for at sikre en målrettet og lønsom udvikling i de lande som er omfattet af vækststrategien.

Nøgleordene for dette er internationalisering, optimering af franchisekonceptet, ledelse og målopfølgelse af franchisetagere og masterfranchisetagere, en organisatorisk videreudvikling, også baseret på klare ansvarsfordelinger i direktion og ejerkreds og en fortsat kvalitativ "state of the art" koncept- og produktudvikling.

Vi søger derfor en partner/CEO til at forestå den videre udvikling og internationalisering, i et tæt parløb med Chicago Roasthouse's stifter.

Se videre på: <https://www.chicagoroasthouse.dk/>

Kunderne/Markedet

Take away markedet er i en stærk positiv udvikling og forventes fortsat at vokse markant i de kommende år.

Corona har stimuleret denne efterspørgsel og vurderingen er, at en række udbydere "af nød" har udvidet deres kerneforretning med take away, men ikke justeret logistik-, service- og leverance apparat, begge meget omkostningstunge elementer, som kræver omhyggelig implementering. Det har Chicago Roasthouse brugt år og mange investeringer på at tilvejebringe, blandt andet via udviklingen af et meget omfattende IT-system.

Den traditionelle restaurationsbranche forventes at falde tilbage til normalsituationen og efterlade et udbygget take away marked.

Der vil derfor sandsynligvis ske en udskilning af udbydere, mens der til stadighed efterspørges en meget høj kvalitet, levering til døren og "madoplevelser i særklasse", naturligvis til en konkurrence-dygtig pris.

Chicago Roasthouse indfrier allerede alle disse forventninger og har en skalerbar forretningsmodel. Forretningsgrundlaget er gennem årene videreudviklet og optimeret, især på service, leverance og IT-siden og har en bred og tilfreds kundeportefølje.

Stillingen

Rollen som partner/CEO tager udgangspunkt i etableringen af et nyt internationalt driftsselskab. Alle nuværende og kommende franchisetagere vil, på sigt, kommercielt og operativt relatere til dette selskab.

I tillæg til de danske aktiviteter, er der igangsat search efter masterfranchisetagere i Norge og Sverige samt planlagt tilsvarende i andre Nordeuropæiske lande og USA.

Den kommende partner/CEO får det overordnede kommercielle ledelsesansvar. Sammen med den nuværende stifter, som har det konceptuelle ansvar, udgør de indledningsvist direktionen.

Hovedopgaven er at internationalisere Chicago Roasthouse, baseret på det nuværende forretningsgrundlag, som allerede har vist sig bæredygtigt og lønsomt. Der er et naturligt optimeringspotentiale, men kortsigtet er hovedmålsætningen at videreudvikle franchisebasen og den understøttende drifts-/supportorganisation.

Som partner/CEO indbydes man i ejerkredsen og forventes at råde over en mindre kapital og have gode finansielle relationer.

Stillingen refererer til selskabets bestyrelse.

Ansvar

- Overordnet kommerciel og organisatorisk ledelse af selskabet.
- Implementering af internationaliserings strategi.
- Hovedansvarlig for franchiseaftaler og kontraktuelle forhandlinger.

Succeskriterier

- Inden for en periode på 3 år at have etableret Chicago Roasthouse i 4 lande, i tillæg til Danmark.
- Etablere og udvikle en lønsom og finansiell risikominimeret selskabsstruktur.
- Sikre, gennem en effektiv supportorganisation, at alle franchisetagere, har en lønsom og udviklende forretning.
- Udbygge brand, koncept og kendskabs-/tilfredshedsgrad, som udgangspunkt for en videre internationalisering.

Kandidaten

Her er der mulighed for at indtræde i en eksisterende virksomheds videre internationalisering. Det baseres på et tæt samarbejde med stifter, en målrettet organisationsudvikling, en yderligere optimering af et solidt eksisterende forretningsgrundlag og en stærk fremtidig vækst i markedspotentiale.

Den nye partner/CEO forventes, ideelt set, at have erfaring med franchisekoncepter eller kædedrift, gerne også internationalt.

Måske driver du i forvejen din egen virksomhed og har dermed mulighed for, indledningsvist, at få det fulde indblik i Chicago Roasthouse konceptet og i fællesskab med stifter, vurdere, planlægge og implementere den videre forretningsudvikling.

Da der i stor udstrækning er tale om en forretningsudviklingsopgave, forudsætter det et godt kendskab til selskabsledelse, kontraktuelle forhold og - forhandlinger, samt markedskommunikation og branding.

Chicago Roasthouse er skabt på danske normer og værdier og forventes udrullet i lande som har en markedsstruktur og købsadfærd, som umiddelbart kan løftes af det nuværende koncept.

Efterfølgende kan der blive tale om konceptjusteringer som imødekommer andre markedsstrukturer og købsadfærd.

Det kræver en sikker hånd og dermed erfaring i strategiarbejde, dialog med finansielle interessenter, organisationsudvikling, implementering, opfølgning og rapportering i et tæt samarbejde med bestyrelse og ejerkreds.

Personlige og ledelsesmæssige kompetencer

- Du er en overbevisende professionel leder, med internationale relationer/erfaringer.
- Du har en "købmandsmæssig" tilgang i dialogen med samarbejdspartnere, interessenter og franchisetagere.
- Du trives med og er dygtig til, at skabe kontakt og etablere/vedligeholde netværk.
- Du planlægger, organiserer og eksekverer dine indsatser målrettet og kommunikerer disse loyalt til bestyrelse og ejerkreds.
- Du er kontraktuelt velfunderet, og har en struktureret og holistisk tilgang til dine opgaver.

Øvrigt

Solide kommunikationsegenskaber på forhandlingsniveau i dansk og (tysk)/engelsk.

Indstillet på ca. 20 rejsedage om året, primært Skandinavien og Nordeuropa.

Ansættelse og tiltrædelse snarest muligt.

Ansøgning og spørgsmål rettes til:

Insightments Danmark ApS
Direktør Bo Fensbæk
Mobil: +45 20635071
Mail: bf@insightments.dk