

FOH Consulting – wir bringen zusammen, was zusammen gehört. Wir verbinden Menschen, Unternehmen, Strategien und Kulturen. Wir unterstützen touristische und gastronomische Unternehmen bei der Suche nach den passenden Führungskräften. Und wir begleiten unsere Kandidaten durch den Bewerbungsprozess: effizient, hemdsärmelig und ganz persönlich.

Für unseren Kunden, ein vielseitiges Unternehmen mit unterschiedlichen gastronomischen Angeboten, suchen wir für die operative Führung eine selbstbewusste Persönlichkeit mit ausgeprägtem Organisationstalent und zeitgemässen Leadership-Skills. Sie verantworten einen Umsatz von knapp 3 Millionen, setzen die markterprobte Strategie des Unternehmens fort und stellen eine einwandfreie operative Umsetzung sicher.

Das Unternehmen ist seit vielen Jahren erfolgreich im Markt etabliert und mehrfach ausgezeichnet. Als

operativer Geschäftsführer m/w/d

sind Sie der zentrale Dreh- und Angelpunkt für Kunden und Gäste. Sie können spielerisch zwischen tagesaktuellem Management und mittel- / langfristiger Planung wechseln. Sie sind gedanklich und zeitlich flexibel. Es gelingt Ihnen dabei, das bestehende und eingespielte Team vor Ort mit ins Boot zu holen.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen

- strategische und operative Gesamtverantwortung in Bezug auf wirtschaftliche Aspekte, Management der Kennzahlen
- Organisation, Koordination und positive Steuerung der «Customer Journey»
- Sicherstellung, effiziente Weiterentwicklung und wirksame Kontrolle des Angebots und der Dienstleistungs-/ Service-Qualität
- professioneller Verkauf, monatliche Grob- und wöchentliche Feinplanung der Events
- Einhalten und Erstellen von schlanken Richtlinien und klaren Standards
- Führen, Coachen, Förderung und Weiterentwicklung des Kaderteams und der rund 30 Mitarbeitenden
- Repräsentation des Unternehmens und Ansprechpartner für Kunden (Veranstalter) und Gäste
- Berufsbildner für Lehrlinge Restaurationsfachmann und Hotel-Kommunikationsfachmann /-frau

Qualifikationen & Kompetenzen

- abgeschlossene Hotelfachschule oder erfolgreicher Abschluss G2 / G3
- 3 Jahre Erfahrung in der Führung von Restaurants und im Event-Management
- unternehmerische Persönlichkeit mit Macher-Qualitäten und Umsetzungsstärke
- ausgeprägte Leadership-Skills, Hands-On-Mentalität, Entscheidungsfreude
- hohe emotionale Intelligenz, hohes Mass an Empathie, optimistisch
- gesundes Selbstvertrauen, charmanter Gastgeber, «Verkäufer»-Gen, extrovertiert
- verhandlungssicher, kommunikationsstark, überzeugend, hartnäckig, durchsetzungsstark



Organisation

- Ihre direkte Führungskraft ist der Pächter des Unternehmens. Dieser nimmt heute die Geschäftsführer-Rolle wahr, möchte sich aber schrittweise aus der operativen Führung zurück ziehen. Er wird Pächter bleiben und auch weiterhin das Unternehmen nach aussen repräsentieren. An Hochfrequenz-Tagen wird er vor Ort sein. Im Daily Business ist er Ansprechpartner für die Strategie-Entwicklung.
- Ihnen direkt unterstellt sind der Küchenchef und der Leiter Events & Bankette. Ein Grossteil der Mitarbeiter wurde und wird im Betrieb und extern gefordert und gefördert. Der Lehrlingsausbildung wird hohe Priorität gegeben.
- Besonderheit ist, dass die Funktion des «Chef de Service» im Daily Business auf verschiedene Führungskräfte verteilt wird. Ein Teil des Führungsteams setzt Events um, ein Teil begrüsst und platziert im a-la-carte-Restaurant (auf Level «Hostess») die Gäste. Diese Organisationform ermöglicht es, dass, je nach Auslastung des Betriebes mehrere Mitarbeiter zeitgleich als «Chef de Service» im Einsatz sind.

Systemgrenzen Ihrer Tätigkeit

- Die Angebotsplanung Food (Speisekarte Restaurant, Food-Angebot für Events) liegt heute zur Gänze beim Küchenchef. Basis dafür ist das vom Eigentümer abgesegnete Betriebskonzept. Hier sind aktuell keine Eingriffe nötig.
- Mit den Lieferanten sind langfristige Partnerschaften fixiert.
- Der Betrieb ist heute so organisiert, dass Sie nahezu keine wertvolle Zeit in der Administration verlieren. (Sie haben pro Tag max. ½ Stunde an klassischen Admin-Aufgaben.) Die Administration (Tagesabrechnung, Monatsabschluss) ist weitgehend standardisiert.

Ihr Arbeitsort

Kanton Zürich

Aktuelle Management-Modelle im Unternehmen

MbO, KISS, 80/20

vorherrschender Führungsstil im Unternehmen

kooperativ

betriebliche Eckdaten

Eintritt	nach Vereinbarung
Umsatz netto / Jahr	rund 3 Mio
Anzahl Sitzplätze a la carte	+/- 100
Tiefster Umsatz / Monat (netto)	150'000
Höchster Umsatz / Monat (netto)	350'000
Aktuelle Zahl Mitarbeiter (HC / FTE)	31 / 21.5
Warenaufwand	unter 28.5 %
Mitarbeiteraufwand	unter 44 %
Öffnungstage	7
Betriebsferien	2 Wochen im Sommer

Der transparente Terminplan für Ihre Bewerbung

Kontaktadresse	info@fohconsulting.ch
Bewerbungseingang mit mind. CV	ab sofort
Qualifizierte und individuelle Rückmeldung	innert 72 Stunden
Information über weiteres Vorgehen	bis 28.2.2025
Betriebsführung und Vorstellungsgespräche	Februar / März 2025
Kommunikation an die Top 3 Kandidaten	15. März 2025
«Case» vor Ort und Präsentation	20. / 21. März 2025
Entscheid für Top1 Kandidat	22. März 2025
Erstellung Arbeitsvertrag	22. März 2025
Vertragsunterzeichnung, Kommunikation	28. März 2025
frühestmöglicher Eintritt	1. April 2025
spätester Eintritt	1. September 2025
Einarbeitungsphase vor Ort	2 Monate
Probezeit	3 Monate
Vertragsdauer (Wunsch Auftraggeber)	5 Jahre, mit Option auf weitere 5 Jahre
Kündigungsfrist	3 Monate
Lohn-Modell	Fix-Lohn + 14. Monatslohn bei Umsatz-Beteiligung und Gewinnbeteiligung