

Consultant – München

OC&C ist eine führende globale Strategieberatung mit 12 Büros weltweit. Wir arbeiten auf Vorstandsebene und bieten Lösungen für die spannendsten strategischen Herausforderungen in der Beratung. Wir arbeiten branchenübergreifend, sind aber auf Einzelhandel, Konsumgüter, Touristik & Freizeitgewerbe, Medien & Technologie sowie Private Equity spezialisiert. Aufgrund unseres stetigen Wachstums suchen wir weitere Consultants, die das Münchner Büro unterstützen.

Wir bieten ein differenziertes Leistungsversprechen: Ein starker Fokus auf Strategie mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung in einem schnell wachsenden Büro mit einer unternehmerischen Mentalität.

Als Consultant übernehmen Sie Verantwortung für wesentliche Arbeitspakete innerhalb von Kundenprojekten und tragen wesentlich zur Lösungsfindung bei. Im OC&C-Team sind Sie die wichtigste Unterstützung des Managers - und manchmal auch dessen Sparringspartner - sowie ein selbstbewusster Coach für jüngere Kollegen.

Hauptaufgaben:

- Mitwirkung bei der Formulierung und Umsetzung von Empfehlungen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Kunden
- Durchführung von Studien zu Themen wie Strategie, M&A, Internationale Expansion, Operations & Organisation, Wachstum etc.
- Beschaffung relevanter Daten zur Unterstützung von Handlungsempfehlungen
- Finanzanalyse der Geschäftstätigkeit von Kunden
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Unterstützung bei der Positionierung von OC&C als führendes Unternehmen in der Strategieberatung
- Strategie- und Geschäftsanforderungen in umsetzbare Konzepte umwandeln

Gewünschtes Profil:

- Kandidaten mit hervorragenden akademischen Leistungen und vorzugsweise mit einem MA / MBA sowie mehrjährige Berufserfahrung bei einer führenden Strategieberatung (Blue Chip FMCG oder Handel, Private Equity und Investment Banking), einschließlich Erfahrung in komplexen Strategieberatungsprojekten
- Erfahrung in der Erarbeitung und Umsetzung von Konzepten, welche die strategischen Herausforderungen des Kunden löst
- Hervorragende Führungsqualitäten, fundierte Kenntnisse der globalen Märkte und eine nachgewiesene Erfolgsbilanz beim Aufbau erfolgreicher Beziehungen zu Kunden und Kollegen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit für interne als auch externe Kommunikation erforderlich
- Eine starke Wertschätzung für sorgfältiges Arbeiten
- Analytische Stärke verbunden mit einer hypothesen- und problemorientierten Arbeitsweise
- Eine geradlinige, fokussierte Einstellung
- Stark ausgeprägte Unternehmensethik: Ehrlichkeit, Respekt vor dem Einzelnen und kulturelle Unbefangenheit
- Analytische, klare Denker, die kritische Themen erkennen und ihre Aufmerksamkeit entsprechend widmen können
- Bodenständigkeit, Freundlichkeit und Aufgeschlossenheit
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch

Was wir bieten:

- Wir bieten spannende Projekte bei namhaften Kunden mit einem starken Fokus auf Strategie mit einer unternehmerischen Mentalität
- Wir arbeiten in einer partnerschaftlichen Unternehmenskultur, die die Individualität jedes Einzelnen und die Vielfalt fördert
- Wir investieren in Sie und sorgen dafür, dass Sie die Struktur und Unterstützung erhalten, die Sie für Ihren Erfolg benötigen
- Ein kollegiales Arbeitsumfeld: Wir haben einen hervorragenden Teamzusammenhalt sowie regelmäßig stattfindende Mitarbeitererevents, wie z.B. Away Weekends
- Zeit ist wertvoll: Deshalb haben wir eine geringe Reisetätigkeit und bieten „Flexible Working“, um Beruf und Freizeit besser vereinbar zu machen
- Persönliche Entwicklung ist uns wichtig: Deshalb sorgen wir mit einer ausgeprägten Feedback-Kultur und einer Vielzahl von Trainingsangeboten für steile Lernkurven
- Eine attraktive, branchenübliche Vergütung sowie zahlreiche Benefits