

GF SALES & MARKETING (m/w/d)

Standort: NW
Referenz: GF-NW

BEKANNTER FEINKOST- & INGREDIENT - HERSTELLER

- Unser Mandant ist ein traditioneller Hersteller & Vermarkter von kulinarischen Produkten und produziert an mehreren Standorten
- Das Unternehmen gehört zu einer größeren internationalen Food-Gruppe, profitiert von einer positiven Marktdynamik und dem Konsumentenwunsch nach authentischen und natürlichen Produkten
- Unser Mandant stellt eigene Marken und Handelsmarken her und liefert zudem auch Vorprodukte an die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie
- Dabei positioniert man sich erfolgreich über herausragende Qualität und maximale Kundenorientierung sowie maßgeschneiderte Produktkonzepte
- Im Rahmen einer Nachfolgebesezung sucht das Unternehmen nun einen ambitionierten GF Sales & Marketing (m/w/d)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Führung & Entwicklung von Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und ggf. auch von ergänzenden Supply Chain - Funktionen, auch für angeschlossene Tochtergesellschaften in D
- Weiterentwicklung des bestehenden Geschäftes und Aufbau von Neugeschäft über neue Kunden & Kanäle, ggf. mit neuen Portfolio-Angeboten, mit hohem eigenem operativem Anteil in der Akquise
- Stärkung von Innovations- bzw. Neuproduktentwicklungen
- Identifikation und Erschließung von Business Development-Potenzialen, basierend auf der abgestimmten Unternehmensstrategie
- Budgetplanung und unterjähriges Monitoring, ggf. Veranlassung von korrigierenden Maßnahmen bei Soll-Ist-Abweichungen
- Berichtslinie an den deutschen CEO, gemeinsame P&L-Verantwortung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein renommiertes Unternehmen, das in seinem Segment einer der führenden Lieferanten ist
- Wahrnehmung einer echten Leadership-Funktion auf GF-Level mit entsprechender Management - Verantwortung
- Attraktive Balance aus strategischen und operativen Aufgaben
- Managen eines qualifizierten Teams mit Anspruch an „state-of-the-art“ Sales - Management und Operational Excellence
- Hohe Eigenständigkeit und umfassende Gestaltungsspielräume
- Zugriff auf ausgeprägte Produktentwicklungs-Kompetenzen



C-Level
Position



Innovatives
Unternehmen



Mittelstand



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige und erfolgreiche Praxiserfahrung im PLB-, Marken- & Industrievertrieb von Food an inter-/nat. LEH- & Discount-Kunden
- Signifikante operative Erfahrung im Business Building, insbesondere der Akquise von Neugeschäft in D und angrenzenden Märkten
- Operative Expertise aus Leitungsfunktionen in Sales und der systematischen Entwicklung von Teams & Organisationen
- Idealerweise ergänzende Erfahrung in der Führung von Marketing-, Produktentwicklungs- und Supply Chain - Funktionen
- Umfassende Kenntnis der deutschen und europäischen Handelsstruktur mit aktiven Kontakten auf Entscheider-Ebene
- Hohe Affinität für den Mittelstand mit ausgeprägter Eigenmotivation
- BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation

Let's get connected:

INCHARGE
connecting the best heads in consumer goods

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Uwe Conradi berät Sie gern telefonisch unter + 49 421 22 33 93 0.

InCharge Management GmbH Nord
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd
Maximilianstraße 2 - 80539 München

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an bewerbung@incharge-management.com unter:

Angabe der Referenz: GF-NW
Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.

www.incharge-management.com