

HEAD OF SALES – RETAIL DE (m/w/d)

Standort: Nordrhein-Westfalen
Referenz: HSR-NRW

TOP MARKENHERSTELLER AUS GEKÜHLTER CONVENIENCE

- Unser Mandant ist die deutsche Tochter eines internationalen Herstellerkonzerns mit Top-Marken im Bereich gekühlter Convenience
- In DE werden im LEH, Convenience Kanal und Foodservice heute Umsätze im oberen zweistelligen Mio. € Bereich erwirtschaftet
- Das Unternehmen steht für Genuss & höchste Qualität und genießt mit seinen Markenprodukten eine exzellente Reputation im Handel sowie bei Konsumenten
- I.R. der Verstärkung des Sales Teams wird ein Head of Sales Retail (m/w/d) gesucht, der/die die Position des Unternehmens weiter ausbaut, das Sales Team führt und auch selbst TOP Kunden im Retail betreut
- Der Stelleninhaber ist Teil des DACH-Leitungsteams und berichtet direkt an den General Manager DE

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Operative Führung des Vertriebs für alle Retail-Kunden (außer Hard Discounter) mit Umsatz- und Bruttomargenverantwortung
- Leitung und Entwicklung eines Teams aus 6 KAMs und 4 Innendienst MA
- Einbindung in die Verhandlung von nationalen sowie internationalen Einkaufsgemeinschaften des Handels
- Definition der Vertriebsstrategien, Verantwortung für die potenzialorientierte Kundenentwicklungsplanung unter Steigerung der Profitabilität und Steuerung der Umsetzung im Markt
- Weiterentwicklung von Sales Excellence-Standards und Fortführung der konsequenten Förderung des deutschen Sales Teams
- Weiterentwicklung der Sortimentsstrategie und Innovationen in Zusammenarbeit mit Marketing und den internationalen Schnittstellen
- Teilnahme und Impulsgeben in internationalen Meetings

IHRE CHANCEN

- Einstieg in eine international renommierte Unternehmensgruppe mit ausgeprägtem Fokus auf Marketing und Nachhaltigkeit
- Arbeiten in familiärem und mitarbeiterorientiertem Umfeld
- Wahrnehmung einer echten Leadership-Funktion mit weitreichenden Gestaltungsoptionen
- Schlüsselrolle im Vertrieb des Unternehmens und in der Umsetzung der wachstumsorientierten Vermarktungsstrategie
- Teil des Sales Teams bei internationalen Verhandlungen
- Attraktive Balance aus strategischen und operativen Aufgaben



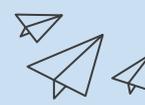
Leadership Aufgabe



Segment-Marktführer



Nachhaltigkeit



Gestaltungsmöglichkeiten

IHR PROFIL

- Langjährige sehr gute operative Sales-Erfahrung im deutschen LEH
- Mehrjährige Führungserfahrung in Verantwortung für ein Sales Team mit Fokus LEH-Convenience-Kanal für Marke, ideal auch PL
- Profunde Expertise in modernen KAM-Prozessen und -Methoden
- Konzeptionelle analytische Stärke, CatMan-Wissen, ideal GS1 CatMan-Zertifizierung und Hintergründe aus angrenzenden Bereichen wie Trade/Shopper Marketing
- Strategisches unternehmerisches Denken und Handeln mit hohem Maß an Initiative, dabei hands-on mit echter Macher-Attitude
- Optimistische leidenschaftliche Führungspersönlichkeit; kommunikationsstark und überzeugend auf allen Ebenen
- BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Verhandlungssicheres Englisch



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. Christoph Knoke 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

www.incharge-management.com

Let's get connected:   

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

Angabe der Referenz: HSR-NRW
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.