

GESCHÄFTSFÜHRER SALES & MARKETING (m/w/d)

Standort: Norddeutschland
Referenz: GF-SM

MARKEN MITTELSTÄNDLER

- Unser Mandant ist ein bei Feinschmeckern bekannter Markenartikler, der über sein Qualitätsversprechen und eine konsequente Premium-Strategie in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen ist
- Das Unternehmen ist finanziell kerngesund und generiert heute Umsätze von ca. 100 Mio. €. Das erklärte Ziel ist, Strukturen und Prozesse auf weiteres Wachstum auszurichten
- Vertriebslich werden aktuell der Facheinzelhandel und der LEH (Bedientheken) fokussiert, das Unternehmen sieht weitere Potentiale im Food Service, Export & ergänzend auch im E-Commerce
- Um diese Potentiale zu heben, suchen wir einen agilen marktgetriebenen Geschäftsführer (m/w/d), der über relevante Vertriebserfahrung verfügt und bewiesen hat, dass er Marken entwickeln und bekannt machen kann, auch über zielgruppenspezifische kreative Programme

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung der Abteilungen Sales DE, eigener Außendienst DE, Export, Innendienst, Marketing, Produktentwicklung sowie Vertriebsagenturen
- Definition der Vertriebsstrategien für bestehende Kanäle und Absicherung des Bestandsgeschäftes im Fachhandel und klass. LEH, Ausbau der bestehenden Kundenbindungsprogramme (B2B)
- Konsequente Geschäftsentwicklung in neuen Kanälen, insbesondere im Food Service Großhandel und in internationalen Märkten
- Aufbau einer Innovations-Pipeline und Weiterentwicklung des Portfolios, inkl. der „Verjüngung“ traditioneller Artikelgruppen
- Konsequenter Aufbau der Markenbekanntheit
- Enge Zusammenarbeit im 4-köpfigen Geschäftsführungsteam

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein agiles „Feinschmecker“-Unternehmen, für das Premium-Qualität gelebte Mission ist
- Wahrnehmung einer echten Leadership-Funktion auf GF-Level in einem Markt- und Markenumfeld, das viel Potential hat
- Möglichkeit, sehr eigenständig zu arbeiten, mit vielfältigen Optionen, Strukturen, Prozesse & Entwicklungen zu gestalten
- Arbeiten in einer sehr wertschätzenden Unternehmenskultur, die nicht Kosmetik ist, sondern vorgelebt wird
- Flache Hierarchien und unkomplizierte Kommunikation



C-Level
Position



Premium
Anbieter



Wachsendes
Unternehmen



Mittelstand

IHR PROFIL

- Unternehmerisch denkender und mittelstandsaffiner Manager mit ausgeprägten Motivations- und Leadership Skills
- Mehrjährige Sales- & Marketing Management Erfahrung auf Geschäftsleitungsebene, aus dem Bereich Food & Marke
- Operative Vertriebserfahrung im klassischen LEH (ideal aus dem Bedientheken-geschäft) sowie dem Fachgroß- und Einzelhandel
- Kenntnisse aus dem Vertrieb an Food Service Kunden sind hilfreich
- Expertise in der internationalen Geschäftsentwicklung, Auswahl und Steuerung von Vertriebspartner, Rekrutierung internat. Mitarbeiter
- Umfassende Verhandlungserfahrung im LEH, dabei analytisch & konzeptionell versiert, durchsetzungsstark
- Erfahrung in der Führung von Marketing-Funktionen und der Implementierung moderner B2B- und B2C-Kommunikation

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.
Norbert Richter 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-SM
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