

CHIEF COMMERCIAL OFFICER (m/w/d)

Standort: Deutschland
Referenz: CCO-DE

INTERNATIONALER MARKENPLAYER AUS FMCG

- Unser Mandant ist ein international aufgestellter Top Player mit Verwaltungssitz in Deutschland
- Das Unternehmen verfügt über eine Vielzahl an internationalen Produktionsstandorten und erzielt Umsätze im niedrigen einstelligen Mrd. €-Bereich
- Außerhalb von Deutschland erzielt unser Mandant signifikante Umsätze in Europa sowie in Nord- & Südamerika und ist in diesen Märkten auch mit eigenen Organisationen und/oder Distributoren vertreten
- Im Markenbereich werden verschiedene Dachmarken mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten geführt
- In der Harmonisierung und weiteren Internationalisierung der Markenführung sieht das Unternehmen einen strategischen Fokus
- I.R. einer Nachfolgebesezung suchen wir nun einen neuen agilen Gruppen GF Sales & Marketing, der das Geschäft signifikant weiterentwickelt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Konsequente Weiterentwicklung der strategischen Ausrichtung und Ertragskraft der einzelnen Geschäftsfelder und Märkte
- Führung von verschiedenen, auch internationalen Vermarktungsgesellschaften, des zentralen Marketings und ergänzender Funktionen, wie corporate HR
- Konsequenter Ausbau des Markengeschäftes über den Portfolio Ausbau und fortgesetzte Internationalisierung
- Professionalisierung der Vermarktungsarbeit durch Stärkung des Innovation Managements, CatMan basierte Handelsargumentation und die Etablierung eines Revenue Growth Managements
- Ggfs. Anpassung von Strukturen/Prozessen im Vermarktungsbereich
- Volle P&L sowie Budget- und Forecasting-Verantwortung für alle Geschäftsbereiche, in direkter Berichtslinie zum CEO

IHRE CHANCEN

- Echte C-Level-Aufgabe in einer international aufgestellten Gruppe mit direkter Reporting-Line an den CEO
- Herausforderndes und vielfältiges Aufgabengebiet mit großen Gestaltungsspielräumen
- Verantwortlich für verschiedene Märkte und Geschäftsmodelle mit Fokus im B2C sowie auch B2B
- Arbeiten mit etablierten und bekannten Marken
- Mitwirkung an der strategischen Ausrichtung der Unternehmensgruppe
- Trotz Firmengröße flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege
- Repräsentation des Unternehmens nach außen



Top-Level
Position



Innovatives
Unternehmen



Hohe Marken
Bekanntheit



Internationalität

IHR PROFIL

- Leidenschaftlicher markt- und kundennaher CCO mit „Drive & Passion“, hoher konzeptioneller Sicherheit und Umsetzungsstärke
- Strategische und operative Sales-/Marketing-Erfahrung aus Markengeschäften in FMCG, mit Management Expertise im internationalen Kontext und auf Geschäftsleitungsebene
- Sehr gute Beziehungen zum deutschen Handel mit umfassender Verhandlungserfahrung, auch in kritischen Situationen
- Ergänzende generalistische Management- und P&L-Perspektive
- Vertraut mit Organisationsentwicklung und der Initiierung und Steuerung von Change-Initiativen
- BWL-Studium, ideal. mit Mktg./Sales Fokus
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

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: CCO-DE
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