

SALES HEAD FOODSERVICE (m/w/d)

Standort: Niedersachsen / HO
Referenz: DFS-NS

GROSSER FOOD-MITTELSTAND

- Unser Mandant ist ein etablierter Lieferant aus dem Bereich Tiefkühlkost, vertreibt sowohl Marken als auch Handelsmarken und gehört in seinen Segmenten heute zu den führenden Anbietern
- Das Unternehmen produziert in mehreren Werken und besitzt eine anerkannte Innovationskompetenz und hohe Flexibilität in der Produktion
- Aktuell liegt der Fokus des Geschäftes auf der Belieferung von LEH und Discount und hat sich in den letzten Jahren stark internationalisiert
- Der Food Service-Kanal wird ebenfalls beliefert, hat aber nach Einschätzung der Geschäftsführung noch sehr hohes Potential
- Um diese Chancen konsequent auszuschöpfen, wird der Food Service-Vertrieb im Unternehmen personell verstärkt
- In diesem Zusammenhang suchen wir i. R. einer Nachfolgebesetzung den neuen Sales Head Foodservice (m/w/d), der die Potentiale konsequent erschließt, nicht nur in DACH, sondern auch international

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Weiterentwicklung der bestehenden Food Service Strategie, sowohl für die Marken des Hauses als auch durch maßgeschneiderte kundenspezifische Private Label Sortimente
- Identifikation der Prioritäten über alle Kanäle in Food Service, von der Gemeinschaftsverpflegung bis zur klassischen Gastronomie
- Überprüfung der Route to Market Strategie auf Basis von Consumer Insights und den sich ändernden Konsummustern in Food Service, auch unter Einbeziehung von externen Marktdaten
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und der Produktentwicklung zur Optimierung von Sortimenten und zur Erarbeitung einer kundenbezogenen Nutzen Argumentation
- Eigene operative Kundenverantwortung bei Schlüsselkunden
- Berichtslinie an den Geschäftsleiter Sales & Marketing

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein etabliertes Unternehmen, das eine hohe Reputation genießt und sich auf einem klaren Wachstumskurs befindet
- Arbeiten mit bekannten Marken aber auch den Möglichkeiten einer flexiblen Produktion für zukunftsweisende PLB-Sortimente
- Übernahme der vertrieblischen Verantwortung in einem wachsenden Marktumfeld mit umfassenden Gestaltungsmöglichkeiten
- Arbeiten in einem wertebasierten und zugleich konsequent marktorientierten Umfeld als Teil einer agilen Führungsmannschaft
- Chancen, sein eigenes Team zu formen und die Sales Standards weiterzuentwickeln



Wachsendes Unternehmen



Internationalität



Mittelstand



Arbeiten mit Trendsegmenten

IHR PROFIL

- Weitreichende operative Vertriebserfahrung im Food Service-Kanal mit erkennbarer Erfolgsbilanz und aktiven Entscheider-Kontakten
- Umfassendes Wissen zu den deutschen und europäischen Strukturen in allen Food Service-Kanälen und zu den gängigen Route to Market Praktiken, idealerweise auch in internationalen Märkten
- Expertise in der fachlichen und disziplinarischen Führung und Weiterentwicklung von Leitungsträgern und Teams
- Sicherer Umgang mit MAFO-Daten und dem Einsatz bei Kunden
- Expertise in der Zusammenarbeit mit den Schnittstellen Trade Marketing, Produktentwicklung und Sales Controlling
- Can Do-Mentalität, Pragmatismus und Umsetzungsstärke
- Sehr gute Englisch-Kenntnisse

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. Manfred Wulf 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: DFS-NS
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

BITTE BEACHTEN SIE: Der Schutz Ihrer Daten hat schon immer einen besonders hohen Stellenwert für InCharge-Management GmbH. Wir begrüßen die Leitlinien der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der EU und haben unsere Datenschutzerklärung angepasst. Bei der Kontaktaufnahme mit uns (z.B. per Kontaktformular, E-Mail, Visitenkartenübergabe, Telefon, Skype oder via sozialer Medien etc.) werden Ihre Daten und Angaben zur Bearbeitung der Kontaktanfrage und deren Abwicklung gem. Art. 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO verarbeitet. Ihre Angaben können in einem Customer-Relationship-Management System („CRM System“) oder vergleichbarer Anfragenorganisation gespeichert werden. Informieren Sie sich gern jederzeit und regelmäßig über den Inhalt unserer Datenschutzerklärung über unsere Website www.incharge-management.com/datenschutz oder wenden sich an unseren Datenschutzbeauftragten.