



HEAD OF SALES B2B (m/w/d)

Standort: Norddeutschland
Referenz: HS-ND

BEKANNTER PLAYER IM KAFFEE-SEGMENT

- Unser Kunde ist ein international agierender Player im Segment Kaffee mit hoher Reputation, der auch als B2B-Lieferant aktiv ist
- Das Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland verfügt über hohe Technologiekompetenz und profiliert sich über Innovationen sowie kundenspezifische Konzept- und Serviceangebote
- Mit mehreren Hundert Mitarbeitenden werden mit Vor- und Endprodukten Umsätze im 3-stelligen Mio. €-Bereich generiert
- Es werden weltweit Kunden in allen wichtigen Vertriebsregionen direkt oder mit zuverlässigen Partnern beraten und beliefert
- Im Rahmen einer Nachfolgebesezung suchen wir den Head of Sales (m/w/d) für den B2B-Bereich, der inter-/nationale Kunden operativ/strategisch betreut und ein Sales Team von 5 MA professionell steuert

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortung des Vertriebs von Kaffeeprodukten an die inter-/nationale Lebensmittel-Industrie
- Führung, Motivation und Entwicklung eines Vertriebs- und B2B Produktentwicklungs-Teams sowie fachliche Steuerung des Customer Service
- Führung von weltweit agierenden Bestandskunden und Entwicklung von internationalen Neukunden
- Eigenverantwortliche Analyse von Zielmärkten und Wettbewerbern sowie von Neuproduktchancen, Identifikation von Absatzpotentialen und Erstellen der Jahresplanung sowie Kundenentwicklungspläne
- Teilnahme an internationalen Messen und Kongressen
- Treiben von Innovationen und Beratung zu Implikationen für die Anwendung in der Produktion in enger Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung und den Ansprechpartnern beim Kunden
- Direkte Berichtslinie an den Geschäftsführer Vertrieb & Marketing

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer Schlüsselrolle in der Vorbereitung des Unternehmens auf weiteres Wachstum, national und international
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Führung und Ausrichtung der Business Unit
- Arbeiten in einem werteorientierten Familienunternehmen mit einer Kultur, die auf Teamgeist, Fairness und offenem Dialog beruht
- Agieren in flachen mittelständischen Strukturen, die schnelle Entscheidungen und auch pragmatisches Handeln ermöglichen
- Unterstützung durch eine starke Produktentwicklung und einen hochprofessionellen Innendienst



Führungsposition



Gestaltungsspielraum



Innovatives Unternehmen



Mittelstand

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb im Bereich Food Ingredients, Erfahrung im Kaffee-Segment ist ein klarer Vorteil
- Ein bestehendes Netzwerk in der Lebensmittelindustrie mit Spaß an Geschäftsaufbau und Akquise, auch im internationalen Kontext
- Vertriebsstarker Machertyp mit souveränem Auftreten, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Lösungsorientierung und Eigeninitiative
- Hohe Empathie und Teamorientierung
- Kommunikations- und verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung im technischen oder betriebswirtschaftlichen Bereich



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: HS-ND
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.

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.