



SALES DIRECTOR (m/w/d)

Standort: Hamburg
Referenz: SDI-HH



Hälssen & Lyon
est. 1879

FÜHRENDE TEEPRODUZENT IN EUROPA

- Unser Mandant Hälssen & Lyon gilt weltweit als einer der führenden Tee-Spezialisten, der seit 1879 als Familienunternehmen aktiv ist
- Ca. 300 Mitarbeitende erzielen heute 3-stellige Mio. €-Umsätze, basierend auf einer exzellenten Reputation als innovationsstarker & kundenorientierter Lieferant
- Das Unternehmen entwickelt und produziert PLB-Sortimente für den klass. inter-/nationalen LEH, Foodservice sowie den E-Commerce-Bereich und bedient zudem Markenkunden im Contract Manufacturing
- Das Produktportfolio besteht aus qualitativ sehr hochwertigen Tees, die sortenrein, gemischt und auch veredelt angeboten werden
- Im Fokus des Vertriebs stehen der Ausbau von Produktentwicklungs-Partnerschaften und der kontinuierliche Ausbau des nationalen/internationalen Geschäfts
- Aufgrund einer Nachfolgeregelung suchen wir nun den neuen Sales Director (m/w/d) in direkter Berichtslinie an die Geschäftsleitung

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortung für Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie mit operativer Betreuung eigener Topkunden (Handel und Markenartikler)
- Verhandlung des umfangreichen „Tailor Made“-Tee-Portfolios
- Systematische Kunden-Potentialanalysen, Ableitung von Kunden-Entwicklungsstrategien sowie Aufbau von strategischen Partnerschaften
- Permanente Markt-/Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation von Impulsen für innovative Produktentwicklungen und -konzepte
- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten internen Schnittstellen im Bereich Category Management, Marketing sowie entlang der Wertschöpfungskette
- Führung des Vertriebsteams aus Key Account- & Account Managern
- Teilnahme an internat. Messen und Konferenzen zur Kundengewinnung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein sehr renommiertes Unternehmen in Familienhand
- Signifikante Gestaltungsmöglichkeiten in der Definition und Umsetzung von Strategien und der Optimierung von Prozessen
- Führung von internationalen Top Accounts als eine Schlüsselposition zur Steigerung des profitablen Wachstums des Unternehmens
- Balance aus strategischen und operativen Aufgaben
- Aktives Mitglied des Management Teams mit Möglichkeiten der eigenen Weiterentwicklung im Unternehmen
- Arbeiten in einer wertschätzenden, sehr mitarbeiter- und teamorientierten Unternehmenskultur



Führungs-
Position



Internationalität



Mittelstand



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Erfahrener „Kenner“ des internationalen Lebensmittelgeschäftes
- Mehrjährige Berufserfahrung (>10 Jahre) als Nat. KAM im PLB-Bereich bei einem führenden Food-Unternehmen, mit ergänzender operativer Erfahrung im Industriekundenvertrieb
- Profunde Expertise in modernen KAM-Prozessen und -Methoden im PLB-Geschäft sowie der KPI-basierten Kundenentwicklung
- Konzeptionelle, analytische Stärke, Cat.-Mgt.-Wissen, idealerweise GS1 Cat.Man-Zertifizierung und Hintergründe aus angrenzenden Bereichen wie Trade/Shopper Marketing
- Bekennender Netzwerker und gleichzeitig motivierender, ausgeprägter Teamplayer mit Hands-on-Mentalität
- Verhandlungssichere Deutsch- & Englischkenntnisse

 **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

www.incharge-management.com

Let's get connected:   

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

Angabe der Referenz: SDI-HH
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.