

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)

Standort: Norddeutschland/HO
Referenz: BDM-ND

INNOVATIVES UNTERNEHMEN AUS PET FOOD

- Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland und erzielt mit ca. 70 MA 2-stellige Mio.-€-Umsätze im Bereich Ergänzungsfuttermittel für Heim- & Sporttiere (DE & Intl.)
- Das Unternehmen ist in mehreren Sparten im Premiumsegment tätig und überzeugt durch Top-Qualitäten und Innovationskraft
- Vertriebskanäle sind der Online-Handel, der stationäre Fachgroß- & Einzelhandel sowie auch Special Interest-Messen
- Zur weiteren fokussierten Entwicklung des Geschäfts im Heimtierbereich wird ein agiler und kreativer Business Development Manager (m/w/d) gesucht, der weiteres Wachstumspotenzial identifiziert und erschließt
- Die neu geschaffene Position steht im engen Austausch mit der Geschäftsführung und berichtet an die Leitung Vertrieb & Marketing

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Identifizierung und Machbarkeitsprüfung von relevanten Trends für den Heimtiermarkt
- Erstellung und Umsetzung von kanal-, produkt- und kundenspezifischen Go-to-Market Strategien
- Führung von Kooperations- und Verhandlungsgesprächen mit Distributions- und Handelspartnern zur Erzielung konkreter Umsatzerfolge
- Enges Zusammenspiel mit Marketing, Social Media, Produktentwicklung und Operations für die Umsetzung der erarbeiteten Potentiale
- Regelmäßige Abstimmung mit der Geschäftsführung und der Leitung Vertrieb & Marketing

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein innovatives Unternehmen mit signifikantem Wachstumspotenzial
- Übernahme einer verantwortungsvollen, strategischen Schlüsselposition für den Unternehmenserfolg
- Funktion mit sehr großem Gestaltungsspielraum, hoher Kreativität, Initiative und Flexibilität
- Arbeit in einem sehr mitarbeiterorientierten Umfeld in flachen Strukturen mit direkter Anbindung an die Geschäftsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen, insbesondere Marketing, Produktentwicklung und Operations



Schlüsselposition



Gestaltungsmöglichkeiten



Innovatives Unternehmen



Offenheit

IHR PROFIL

- Mind. 5-jährige Erfahrung als Business Developer oder Key Account Manager (m/w/d) im Bereich Food oder Near Food, ideal Pet Food
- Leidenschaft für Tiere
- Expertise in Prozessen des modernen Business Developments, sowie in Multichannel-Strategien für Premium FMCG-Produkte
- Wissen aus Cat. Mgt. und/oder Trade Marketing wäre ideal
- Unternehmerische Denkweise, analytisch, planerisches Vorgehen, gleichzeitig hands-on Umsetzungsorientierung
- Kreativität und Flexibilität in der Lösungsfindung
- Hohe Mobilität und Reisebereitschaft
- Abgeschlossenes Studium der BWL oder Agrarwirtschaft, ideal mit Schwerpunkt Sales & Marketing, oder vergleichbare Ausbildung

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. 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: BDM-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.