

SALES DIRECTOR PLB DACH/INT. (m/w/d)

Standort: Großraum Hamburg
Referenz: SD-GHH

FÜHRENDER INTERNATIONALER FOOD PLAYER

- Unser Mandant ist eine international erfolgreiche Unternehmensgruppe mit langer Tradition als Hersteller und Vermarkter von Food-Sortimenten
- Die Gruppe produziert an mehreren Standorten in Europa und betreibt zudem auch internationale Vertriebs- & Marketing-Büros
- Das Unternehmen ist in den Geschäftsfeldern Marke, Handelsmarke und Industriegeschäft tätig
- Im PLB-Segment ist unser Mandant der führende Player in der EU und sieht hier gute Chancen, weiter zu wachsen, begründet durch die effiziente Aufstellung der Werke und ausgeprägten Kompetenzen im Bereich R&D und Produktentwicklung
- I.R. einer Nachfolgeplanung suchen wir nun den neuen Sales Director PLB (m/w/d), der neben DACH auch eine Vielzahl an internationalen Märkten betreut; in direkter Berichtslinie an die Gruppen Geschäftsführung

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Analyse von Zielmärkten sowie Kunden und Wettbewerbern zur Identifikation von Sortiments- und Neuproduktchancen
- Entwicklung einer länder- und kanalspezifischen Vertriebsstrategie zum Ausbau des Bestandsgeschäfts und Generierung von Neugeschäft
- KPI-basierte Steuerung des operativen PLB-Tagesgeschäfts
- Etablierung von strategischen Partnerschaften mit Top Accounts, zur Förderung der Potentialausschöpfung und Kundenbindung
- Erstellen der Jahresplanung sowie Kundenentwicklungspläne
- Profilierung des Unternehmens im Bereich Sortimentsberatung, Category Management und Innovation
- Führung und Weiterentwicklung eines 7-köpfigen KAM Teams sowie einer international arbeitenden Customer Service-Abteilung

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer großen Führungsrolle im Kerngeschäftsfeld der Unternehmensgruppe mit hoher Visibilität auf C-Level
- Einstieg in ein Geschäft, das signifikante Potentiale im Markt besitzt sowie auch durch Weiterentwicklung der bestehenden Prozesse und Systeme
- Signifikante Gestaltungsoptionen, die aus Sicht der Geschäftsführung auch aktiv wahrgenommen werden sollten
- Arbeiten in einer internationalen Umgebung, die vielfache Begegnungen mit internationalen Stakeholdern mit sich bringt
- Professionelle Shared Services auf Konzernebene



Marktführer



Internationalität



Potentialmarkt



Gestaltungsmöglichkeiten

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung in internat. Rollen im Food PLB-Vertrieb
- Vertraut mit den modernen Prozessen im PLB-Geschäft, vom Handling inter-/nationaler Ausschreibungen bis zur projektbezogenen Inhouse-Koordination aller relevanten Schnittstellen
- Erfahrung in der strategischen Kundenführung und in der Etablierung von Produktentwicklungspartnerschaften
- Zeitgemäßes Category Management-Verständnis, sicherer Umgang mit MAFO-Daten und deren Umsetzung in Handelsargumente
- Führungs- und Kommunikationsstärke gepaart mit Macher Qualitäten, hoher Lösungsorientierung und Umsetzungsstärke
- Internat. Erfahrung und verhandlungssicheres Englisch sind Muss-Kriterium
- BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation

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. Darleen Gasiolek 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: SD-GHH
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.