



VICE PRESIDENT SALES (m/w/d)

Standort: Norddeutschland

Referenz: VPS-ND

BEKanntER MARKENKONZERN

- Unser Mandant ist ein global aufgestellter Konsumgüter-Player und Top-Markenartikler, der inter-national zu den wichtigsten Lieferanten des Handels gehört und eine ausgezeichnete Reputation genießt
- Die Marken des Unternehmens sind zukunftsgerecht positioniert und werden seit Jahren massiv medial unterstützt, was zu hohen Bekanntheits- & Vertrauenswerten bei Verbrauchern führt
- Die deutsche Ländergesellschaft vermarktet mehrere Warengruppen und generiert einen Umsatz von über einer Mrd. €.
- Der Vertrieb besteht dabei aus kategorieübergreifenden KA-Teams, einem großen Außendienst und Sales Support-Abteilungen (Customer Service, Business Development, Sales Intelligence, etc.)
- I. R. einer Nachfolge suchen wir den Sales VP-Deutschland (m/w/d), der Expertise aus dem A-Marken-/FMCG Blue Chip-Bereich mitbringen sollte

IHRe HAUPTAUFGABEN

- Strategische Führung und Weiterentwicklung des Sales Germany Teams (Retail): zukunftsorientierte Ausrichtung in einer inter-nationalen Matrixstruktur, Optimierung von Abläufen und Arbeitsweisen mit Initiierung von entsprechenden Change-Projekten
- Koordination der nationalen Verhandlungen mit dem deutschen Handel und aktive Steuerung der internationalen Gespräche mit komplexen internationalen Buying Groups
- Operatives und KPI basiertes Management des deutschen Vertriebs
- Nationale Umsetzung der Marken und Sortimentsstrategien in Kundenentwicklungspläne zur Ausschöpfung von Potenzialen
- Kontinuierliches Upgrading der Organisation zum Ausbau der Operational Sales Excellence mit der konsequenten Weiterentwicklung der Führungskräfte, deren Teams sowie individueller Leistungsträger
- Mitarbeit in verschiedenen inter-nationalen Management-Gremien

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer echten Führungsaufgabe als Teil der deutschen Geschäftsleitung mit P&L-Verantwortung
- Wahrnehmung großer und gewollter Gestaltungsfreiraume
- Arbeiten für echte Marken-Ikonen mit Strahlkraft und Heritage
- Einbindung in inter-nationalen und funktionsübergreifende Management Gremien in einem Umfeld, das von höchster Professionalität und operativer Exzellenz geprägt ist
- Offene agile Unternehmenskultur mit positivem Betriebsklima



C-Level-position



Top Marken-artikel



Gestaltungs-spielraum



Impact

IHR PROFIL

- Mehrjährige Tätigkeit in Sales-Leitungsfunktionen in großen FMCG-Markenartikel-Organisationen, vertraut mit Matrix-Strukturen
- Exzellenter Kenner der deutschen und internationalen Handelsstrukturen mit Entscheiderzugängen auf Top Level.
- Nachweisbare Erfolge in der Etablierung von Operational Excellence-Themen und Prozessoptimierung in großen Sales Teams
- Umfassende Verhandlungserfahrung im deutschen und internationalen Handel, kommunikations- & durchsetzungskraftig
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln, gepaart mit großem Entwicklungs- und Gestaltungswillen.
- Motivator und Team Enabler mit hoher sozialer Kompetenz
- Erfolgreiches BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation

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. Norbert Richter 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

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

Angabe der Referenz: VPS-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.