



# BEREICHSLEITER SALES PL (m/w/d)

Standort: Berlin  
Referenz: BLS-BE

## ETABLIERTER FMCG-SPEZIALIST IM HANDELSMARKENGESCHÄFT

- Unser Mandant ist ein etabliertes FMCG-Unternehmen mit einer starken Position in DACH, sowohl im Marken- als auch im PL-Segment
- Die Unternehmenskultur ist mittelständisch geprägt, mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Marktnähe, nicht nur zu deutschen, sondern auch zu internationalen Handelsorganisationen
- Unser Mandant verfügt über eine besonders hohe Kompetenz, kundenspezifische Sortiments- & Produktkonzepte umzusetzen, und hat hier in verschiedenen Warengruppen eine beachtliche Marktposition erreicht
- Im Bereich der Handelsmarkensortimente bringt das Unternehmen langj. Erfahrung in der gemeinsamen Entwicklung mit Kunden, der Beschaffung & Vermarktung mit
- I. R. einer Nachfolgebesezung suchen wir nun für dieses wichtige Geschäftsfeld den neuen Bereichsleiter Sales PL (m/w/d)

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Gesamtverantwortung für den Vertrieb des Private Label-Geschäfts im Lebensmitteleinzelhandel in DACH
- Entwickeln und Umsetzen einer nachhaltigen Vertriebsstrategie für den Ausbau bestehender und neuer Kundenbeziehungen
- Identifikation von Markt- und Wachstumspotentialen innerhalb bestehender Handelsstrukturen
- Steuern der Preis- & Konditionsstrategie im Handelsmarkengeschäft
- Führung des Vertriebsteams im PL-Bereich und Entwickeln einer leistungsorientierten Vertriebsorganisation
- Vorbereitung & Durchführung von Jahresgesprächen, Vertrags- & Preisverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Bereich Einkauf

## IHRE CHANCEN

- Übernahme einer Schlüsselposition in der strategischen Fortführung eines etablierten PL-Geschäfts
- Hoher Gestaltungsspielraum in einer mittelständisch geprägten Organisation mit kurzen Entscheidungswegen
- Kombination aus operativer Marktnähe und strategischer Verantwortung
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung & zentralen Unternehmensbereichen
- Möglichkeit, eines der Hauptgeschäftsfelder aktiv weiterzuentwickeln



Führungsposition



Arbeit mit Trendsegmenten



Gestaltungsfreiraum



Innovatives Unternehmen

## IHR PROFIL

- Mehrjährige fundierte Vertriebserfahrung im LEH, hier im Besonderen im Private Label-Geschäft
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien im FMCG-Umfeld
- Sehr gute Kenntnisse der Handelsstrukturen und Entscheidungsprozesse im LEH in DACH
- Selbst. denkende & handelnde Persönlichkeit mit ausgeprägter Ergebnisorientierung
- Führungsstärke, Teamorientierung und klare Kommunikation
- Analytische Stärke verbunden mit operativer Umsetzungsfähigkeit
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Qualifikation
- Verhandlungssichere Deutsch- sowie 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](http://www.incharge-management.com)

Let's get connected:   

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: BLS-BE**  
**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.