

GF SALES & TRANSFORMATION (m/w/d)

Standort: Deutschland
Referenz: GFS-DE

MITTELSTÄNDISCHER GETRÄNKEPRODUZENT

- Unser Mandant ist ein familiengeführter Getränkeproduzent und Vermarkter von Marken und Handelsmarken (Fokus AFG)
- Das Unternehmen erzielt mit verschiedenen Standorten und mehr als 500 Mitarbeitenden Umsätze im 3-stelligen Mio. €-Bereich
- Mit seinem Sortiment zählt das Unternehmen heute zu den etablierten Playern in seinem Segment und ist national distribuiert, sowohl im Handel als auch in der Gastronomie und anderen Food Service-Kanälen
- Vor dem Hintergrund gesättigter Märkte und hohen Wettbewerbsdrucks haben die Gesellschafter vor geraumer Zeit eine Restrukturierung eingeleitet & zugleich neue Vermarktungsoffensiven gestartet
- Um mit der Anpassung von Strukturen und dem nötigen kulturellen Wandel im Unternehmen schneller voranschreiten zu können, wird nun ein durchsetzungsstarker GF mit Fokus Getränkevertrieb & Transformation gesucht; die Aufgabe kann perspektivisch in eine CEO-Rolle münden

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Mitglied der Geschäftsführung mit strategischer & operativer Vertriebs- & Marketingverantwortung für die Abteilungen: KA-Management Off Trade/ On Trade, Customer Service, Trade Marketing, Außendienst, Marketing und Produktentwicklung sowie Export
- Operative Mitwirkung bei Verhandlungen bei ausgesuchten Kunden mit strategischer Bedeutung und hohem Geschäftsanteil
- Gleichzeitige Evaluierung der gewachsenen Sales- & Marketing-Strukturen & Überführung in eine agile, schlagkräftige Aufstellung
- Fortführung der Restrukturierung und Führung der laufenden bereichsübergreifenden & unternehmensweiten Transformationsprojekte zur Optimierung der Kostenstruktur sowie Verschlinkung von Prozessen
- Entwicklung einer zukunftsgerichteten Unternehmens- & Marktstrategie zum nachhaltigen Ausbau von Umsatz und Ertrag

IHRE CHANCEN

- Ausüben einer Geschäftsführer-Rolle im Mittelstand mit bereichsübergreifenden General Management-Aufgaben
- Übernahme einer Transformationsaufgabe mit umfassenden unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten und sehr enge Zusammenarbeit mit Co-Geschäftsführern und Beirat
- Erleben umfassender Produktivitäts- & Marktpotentiale, die darauf warten, gehoben zu werden
- Arbeiten in einem Unternehmen mit gewachsener Kompetenz und hoher Veränderungsbereitschaft in der Belegschaft
- Gute Chance, sich bei Erfolg in die CEO-Rolle zu entwickeln



C-Level
Position



Gestaltungs-
spielraum



Arbeit mit
Trendsegmenten



Mittelstand

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Unternehmen aus dem mittelständischen Food-Bereich, ideal aus Unternehmen der Getränkeherstellung und -vermarktung (kein Muss)
- Signifikante vertriebliche Leitungserfahrung mit Beziehungen zu den nat./reg. LEH- & On Trade-Strukturen, dabei vertraut mit Marken, Handelsmarken und Industriegeschäft (Co-Packing)
- Weitgehende Erfahrung in Umbau und Neuausrichtung von Organisationen & Prozessen (kostenorientierte Restrukturierung)
- Gespür für Märkte, Trends und Sortimentsideen sowie deren pragmatische Marketing- & Vertriebsumsetzung für die Fläche
- Unternehmerisches, generalistisches Denken und Handeln, mit hohem Gestaltungswillen und ausgeprägter Durchsetzungsstärke, dabei zugleich motivierende Führungspersönlichkeit

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

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

Angabe der Referenz: GFS-DE
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.

www.incharge-management.com

BITTE BEACHTEN SIE: Der Schutz Ihrer Daten hat schon immer einen besonders hohen Stellenwert für InCharge-Management GmbH. Wir begrüßen die Leitlinien der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der EU und haben unsere Datenschutzerklärung angepasst. Bei der Kontaktaufnahme mit uns (z.B. per Kontaktformular, E-Mail, Visitenkartenübermittlung, Telefon, Skype oder via sozialer Medien etc.) werden Ihre Daten und Angaben zur Bearbeitung der Kontaktanfrage und deren Abwicklung gem. Art. 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO verarbeitet. Ihre Angaben können in einem Customer-Relationship-Management System („CRM System“) oder vergleichbarer Anfragenorganisation gespeichert werden. Informieren Sie sich gern jederzeit und regelmäßig über den Inhalt unserer Datenschutzerklärung über unsere Website www.incharge-management.com/datenschutz oder wenden sich an unseren Datenschutzbeauftragten.