

BEREICHSLEITER SALES MARKE (m/w/d)

Standort: Berlin
Referenz: BLM-BE



ETABLIERTER FMCG-SPEZIALIST IM MARKENGESCHÄFT

- Unser Mandant TSI 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
- TSI verfügt über eine besonders hohe Kompetenz, kundenspezifische Sortiments- & Produktkonzepte umzusetzen, und hat hier in verschiedenen Warengruppen eine beachtliche Marktposition
- Im Bereich der Markensortimente verfügt das Unternehmen über langj. Erfahrung in der gemeinsamen Entwicklung mit Kunden sowie der Beschaffung & Vermarktung
- I. R. einer Nachfolgebesetzung suchen wir nun für dieses wichtige Geschäftsfeld den neuen Bereichsleiter Sales Marke (m/w/d)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Strategische & operative Führung des Vertriebs in DACH und EU
- Verantwortung für das bestehende Vertriebsteam KAM Marke
- Operative Einbindung bei strategisch wichtigen Kunden, inkl. Führen von Kundengesprächen und Hands on-Unterstützung bei hoher Präsenz vor Ort
- Forcierung des Geschäftsausbaus in Kanälen außerhalb des LEHs und in zu definierenden europäischen Kernmärkten
- Entwicklung und Umsetzung von Warengruppen- & Vermarktungsstrategien in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing
- Ausbau einer KPI-basierten, ergebnisorientierten Kundenführung bei konsequentem Net Revenue Management und unter Beibehaltung schlanker Prozesse
- Transformation des Vertriebsteams in eine erfolgreiche Zukunftsorganisation, mit kontinuierlichem Upskilling und Ausbau der Sales Excellence
- Enge Zusammenarbeit mit der GF in der erweiterten Geschäftsleitung

IHRE CHANCEN

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



Führungs-
position



Arbeit mit
Trendsegmenten



Gestaltungs-
spielraum



Innovatives
Unternehmen

IHR PROFIL

- Vertriebsausbildung bei einem FMCG Bluechip und erfolgreiche, mehrjährige Arbeit in Leitungsfunktionen bei mindestens einem Marken-Mittelständler
- Ausgereiftes Verhandlungsgeschick sowie nachweisliche Verhandlungsergebnisse bei Durchsetzung von Konditionen & Pricing mit Top-Kunden in LEH und Discount
- Expertise und Vision zur Erschließung von Absatzpotentialen
- Erfahrung bei der KPI-basierten Führung von Vertriebsteams und dem Aufbau eines zukunftsorientierten Direktgeschäftes (B2C & B2B)
- Vertraut mit effizienzsteigernden Prozessoptimierungen & digitalen Tools in Sales
- Integre Persönlichkeit ohne Silo-Denken, mit Blick auf die gesamtunternehmerischen Ziele; dabei Motivator & Teampayer mit moderner Führung und ausgeprägter Kommunikationsstärke
- Abgeschlossenes BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation sowie verhandlungssicheres Englisch



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

Let's get connected:

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

Angabe der Referenz: BLM-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.

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.