

GESCHÄFTSFÜHRER SALES (m/w/d)

Standort: Großraum Hamburg/HO
Referenz: GFS-NH

BEKANNTER FEINKOST HERSTELLER

- Unser Mandant ist ein bekannter Feinkost Hersteller, der seine Sortimente aktuell mit Fokus auf den DACH-Raum vermarktet und Umsätze im unteren 3-stelligen Mio. € Bereich generiert
- Das Unternehmen ist im Schwerpunkt Handelsmarken- & Industriekunden-Lieferant, agiert im deutschen Markt dabei auch erfolgreich mit eigener Marke
- Hauptabsatzkanäle sind der klass. LEH, Discount und Industriesektor, wo unser Mandant aufgrund seiner Standards eine exzellente Reputation genießt
- Potentiale werden in innovativen PLB-Sortimenten und Food Solution-Angeboten gesehen, sowie in der konsequenten Internationalisierung des Geschäftes
- Im Rahmen einer Nachfolgebesezung suchen wir den neuen GF Sales (m/w/d), der das Geschäft über alle Kanäle ertragsorientiert führt und national wie international die bestehenden Potentiale systematisch ausschöpft

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung des KAM-Teams (LEH & Industrie), des Sales Support- & Customer-Service Teams sowie eines kleinen Außendienstes für das Markengeschäft, bei voller Kundenergebnis- & GuV-(Mit)-Verantwortung
- Systematische und ertragsorientierte Ausschöpfung von Kundenpotenzialen in allen Absatzkanälen, über die Entwicklung der Bestandskunden (Portfolio-Erweiterungen) und über nachhaltiges Neukundengeschäft, auch international und bei eigener operativer Einbindung bei strategischen Kunden
- Sicherstellung einer proaktiven Produkt-/Mehrwertkonzept-Entwicklung im Unternehmen, auch in enger Partnerschaft mit Top-Handels-/Industriepartnern
- Aktive Mitarbeit in der Geschäftsleitung, in direkter Berichtslinie zum CEO

IHRE CHANCEN

- Echte C-Level Position bei einem Mittelständler in Familienhand, seit Jahren unter der erfolgreichen Führung eines externen Managements
- Arbeiten in flachen Strukturen und einer professionellen Umgebung in einer Kultur, die viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet und hohe Eigenverantwortlichkeit ermöglicht
- Umfassende Verantwortung über alle Geschäftsbereiche und damit maßgeblicher Beitrag für den Unternehmenserfolg
- Als Teil des GF-Teams Entwicklung und Treiben der strategischen & strukturellen Unternehmensentwicklung und Projekte
- Zugriff auf starke Produktentwicklungskompetenzen mit der Perspektive bei Eignung und Erfolg auch den Marketingbereich zu führen



Führungsposition



Gestaltungsspielraum



Innovatives Unternehmen



Mittelstand

IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnisse der Handelsstrukturen in D und EU mit aktiven Kontakten auf Entscheider-Ebene im LEH und Discount
- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im PLB-Vertrieb von FMCG, idealerweise auch im Industriegeschäft, in DACH und Europa
- Führungserfahrung für mittelgroße KAM-Teams & Supportbereiche
- Beherrschung der Prozesse, Anforderungen und Methodiken im modernen PLB- & Industriegeschäft
- Abschlussreicher Vertriebsprofi mit Verhandlungsgeschick, Leidenschaft und Gespür für Kundenbedürfnisse; „Macher“-Typ
- Verhandlungssicheres Englisch, vorzugsweise weitere Sprachen
- Erfolgreiches wirtschaftswissenschaftliches Studium



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. Christoph Knoke 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: GFS-NH
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.