FOOD

GRUPPEN-GF SALES INTER-/NATIONAL (m/w/d)

Standort: Norddeutschland
Referenz: GGF-ND

GROSSER FOOD MITTELSTÄNDLER IN FAMILIENHAND

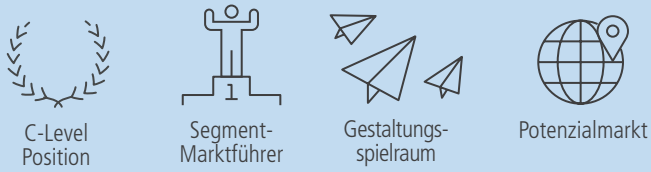
- Unser Mandant ist eine internationale Firmengruppe in Familienhand, die in ihrem Segment ein führender Hersteller ist und ihren Stammsitz in Deutschland hat; mit Umsätzen im oberen 3-stelligen Mio. € Bereich
- Die Geschäftsfelder des Unternehmens sind Handelsmarke (Schwerpunkt), Marke (Fokus Bio), Industriekunden sowie Contract-Manufacturing
- Die Gruppe verfügt über mehrere Produktionsstandorte und Vertriebs-Niederlassungen in DE/EU/UK und bedient Kunden in Deutschland/Europa sowie in signifikantem Umfang auch Retail- und Industriekunden weltweit
- I.R. einer Nachfolge-Regelung sucht unser Mandant nun auf Gruppenebene einen international versierten GF Sales & Business Development (m/w/d) mit Expertise in Food/FMCG, der einen großen Mittelständler auf die zukünftigen inter-/nationalen Marktanforderungen ausrichten kann

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung des Vertriebs über alle Geschäftsbereiche der Gruppe, für die deutschen und internationalen Gesellschaften sowie den Export, mit voller Kundenergebnis- & GuV-Mitverantwortung für die Gruppe
- Identifikation von Marktpotentialen und Führung eines internationalen Business Development Teams zur Erschließung von Geschäftsoptionen
- Forcierung des Neugeschäftes über eine verstärkte Markt- & Kundenorientierung, die innovative Produkte, Sortimente, Mehrwert-Konzepte und neue Food Solution-Angebote umfasst; mit persönlicher Einbindung bei strategischen Retail-/Industriekunden, auch international
- Konsequenter Ausbau der Sales-Standards mit begleitender Weiterentwicklung von Strukturen, Prozessen und Kompetenzen im Vertrieb
- Mitglied der Gruppengeschäftsführung, damit auch Verantwortung für übergreifende Gruppenprojekte, in direkter Berichtslinie an den CEO

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer echten C-Level-Rolle mit hohen Leadership-Anteilen und voller Management Executive-Verantwortung
- Einstieg in ein großes Familienunternehmen mit weltweitem Renommee, das in seinem Segment einer der führenden internationalen Lieferanten ist
- Möglichkeit, bei der zukünftigen marktorientierten Ausrichtung und Transformation des Unternehmens seinen eigenen Fußabdruck zu hinterlassen
- Hohe Gestaltungsspielräume bei der Organisationsentwicklung und zukünftigen inter-/nationalen Marktbearbeitung
- Arbeiten in einer wertschätzenden Unternehmens-/Führungskultur



IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnis der internationalen Handels-& Industrie-Strukturen und operative Expertise aus der eigenen Zusammenarbeit mit den globalen Top-Retailern und Industriepartnern
- Signifikante Leitungserfahrung für Vertriebseinheiten auf GL-Niveau, insbesondere im PLB- & B2B-Vertrieb in FMCG, idealerw. in Food
- Sehr gutes Geschäfts- & GuV Verständnis, hohe Mittelstands-Affinität mit Stärken im Handling von strategischen und zugleich operativen Herausforderungen sowie Change-Initiativen
- Weitreichende Expertise bei der Erschließung von Neugeschäft
- Idealerweise ergänzende Expertise in der Führung komplementärer Funktionen wie Category Management und Produktentwicklung

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**.

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

Angabe der Referenz: GGF-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.

InCharge Management GmbH Nord
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd
Maximilianstraße 2 - 80539 München

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.