FEINKOST

GESCHÄFTSFÜHRER SALES & MARKETING (m/w/d)

Standort: NRW
Referenz: GF-FKI

BEKANNTER FEINKOST & INGREDIENT HERSTELLER

- Unser Mandant ist ein traditioneller Hersteller und Vermarkter von kulinarischen Produkten und produziert an mehreren Standorten
- Das Unternehmen gehört zu einer größeren internationalen Food-Gruppe und profitiert von einer positiven Marktdynamik und dem Konsumentenwunsch nach authentischen und natürlichen Produkten
- Unser Mandant stellt eigene Marken und Handelsmarken her und liefert zudem auch Vorprodukte an die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie
- Dabei positioniert man sich über herausragende Qualität und maximale Kundenorientierung durch maßgeschneiderte Produktkonzepte und Rohwaren
- Das Unternehmen sucht nun einen ambitionierten Geschäftsführer Marketing/ Vertrieb mit weitreichenden Commercial Management Kompetenzen

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Führung & Entwicklung von Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und ergänzenden Supply Chain Funktionen, auch für angeschlossene Tochtergesellschaften
- Weiterentwicklung des bestehenden Geschäftes und systemat. Aufbau von Neugeschäft über neue Kunden & Kanäle, ggf. auch mit neuen Portfolio- bzw. Food Solution-Angeboten, Aufbau eines Innovationsmanagements
- Laufende Identifikation und Erschließung von Business Development Potenzialen, basierend auf abgestimmten Businessplänen
- Budgetplanung und unterjähriges Monitoring, ggf. Veranlassung von korrigierenden Maßnahmen bei Soll-Ist Abweichungen
- Berichtslinie an den CEO mit gemeinsamer P&L Verantwortung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein renommiertes Unternehmen, das in seinem Segment einer der führenden Lieferanten ist
- Wahrnehmung einer echten Leadership-Funktion auf C-Level mit entsprechender Management-Verantwortung
- Attraktive Balance aus strategischen und operativen Aufgaben
- Managen eines qualifizierten Teams mit Anspruch an „state-of-the-art" Sales Management und Operational Excellence
- Hohe Eigenständigkeit und umfassende Gestaltungsspielräume
- Zugriff auf ausgeprägte Produktentwicklungs-Kompetenzen

C-Level Position | Innovatives Unternehmen | Mittelstand | Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige und erfolgreiche Praxiserfahrung im PLB-, Marken- und Industrievertrieb von Food mit (inter-)nationalen LEH- und Discount-Kunden
- Signifikante Erfahrung im Business Building von Food-Geschäften und der Führung und Entwicklung von Organisationen auf GL-Niveau
- Operativer Expertise aus Leitungsfunktionen in Sales, idealerweise auch in der Führung komplementärer Marketing- und Supply Chain Funktionen
- Umfassende Kenntnis der deutschen und europäischen Handelsstruktur mit aktiven Kontakten auf Entscheider-Ebene im Bereich LEH und Discount
- Gesamthaftes, generalistisches Geschäfts- und P&L-Verständnis mit Stärken im Managen von strategischen und zugleich operativen Themen

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: GF-FKI
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.