

HEAD OF GLOBAL SALES - MdGI (m/w/d)

Standort: NRW

Referenz: HGS-NRW

HERSTELLER VON GESUNDHEITSPRODUKTEN

- Unser Mandant ist ein traditionsreicher mittelständischer Player aus dem stark wachsenden Markt für Nahrungsergänzung und funktionale Süßware
- Das Unternehmen generiert Umsätze im knapp 3-stelligen Mio. € Bereich mit hohem Potenzial für weiteres Wachstum, insbes. in internationalen Märkten, die schon heute einen hohen Ergebnisbeitrag erwirtschaften
- Die Geschäftsfelder des Mandanten sind Marke, Handelsmarke u. Lohnfertigung, bedient werden dabei die Kanäle Drogerie, Apotheke & LEH
- International vertreibt man überwiegend über Distributoren, die von Area Sales Managern geführt werden, ergänzend auch im Direktgeschäft
- Das Unternehmen sucht nun einen ambitionierten Head of Global Sales (m/w/d) mit Commercial Management Expertise und Business Development Kompetenzen für entwickelte Märkte und Schwellenländer

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Führung & Entwicklung aller Sales Units, die den Vertrieb in DACH, Europe, Americas, Africa und APAC abdecken, mit ca. 50 Mitarbeitern
- Weiterentwicklung des bestehenden Geschäftes und syst. Aufbau von Neugeschäft, mit Fokus auf Rentabilität und profitables Wachstum
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung und Regulatory zur Abstimmung von lokalen Sortimenten und Routes to Market
- Entwicklung von Programmen zur Verkaufsförderung in Abstimmung mit den lokalen Distributoren und unter Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen
- Budgetplanung und unterjähriges Monitoring, ggf. Veranlassung von korrigierenden Maßnahmen bei Soll-Ist Abweichungen
- Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung, Berichtslinie an den CEO und Einbindung in fachbezogene Diskussionen mit dem Beirat

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein international agierendes Unternehmen auf starkem hochprofitablem Wachstumskurs innerhalb eines klaren Trendsegments
- Wahrnehmung einer echten Leadership Funktion 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



Führungs-
aufgabe



Trend-
segment




Inter-
nationalität



Gestaltungs-
möglichkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige und erfolgreiche operative Sales Expertise im PLB-, Marken- und Industrievertrieb von Food mit LEH-, Drogerie- und Industrie-Kunden
- Idealerweise Erfahrung aus Nahrungsergänzungsmärkten (NEM)
- Nachweisbare Erfolge im internationalen/globalen Vertrieb mit Business Development Aktivitäten inkl. der Auswahl und Führung von Distributoren
- Operativer Expertise aus Leitungsfunktionen in Sales und Marketing
- Agile Führungspersönlichkeit mit Erfahrung im Führen, Motivieren und Entwickeln gestandener sowie aufstrebender Führungskräfte im Vertrieb
- Gesamthafes generalistisches Geschäfts- und P&L-Verständnis
- Stärken im Managen von strategischen und zugleich operativen Themen in Vertrieb und Marketing
- BWL-Studium, idealerweise mit Mktg./Sales Fokus oder vergl. Ausbildung

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. 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

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

Angabe der Referenz: HGS-NRW
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.