



# EXPORT SALES MANAGER EU (m/w/d)

Standort: Rhein-Main/HO  
Referenz: ESM-RM

## MARKEN-HERSTELLER FÜR CONVENIENCE PRODUKTE

- Unser Mandant ist ein global präsenter Markenhersteller aus Convenience Food, der in den letzten Jahren stetig wachsende Umsätze vorweisen kann
- Das Portfolio besteht aus ungekühlten Sortimenten unter mehreren Marken, die insbes. von jüngeren Zielgruppen stark nachgefragt werden und für den Handel positive Kategorietreiber darstellen
- Bis auf wenige Märkte vertreibt das Unternehmen seine Produkte in Europa über Distributoren, die die Kanäle Retail und Convenience beliefern und auch die Aktivitäten zur Markenaktivierung in den lokalen Märkten umsetzen
- Zur konsequenten Ausrichtung auf Wachstum wird ein Export Sales Manager (m/w/d) für Vertrieb und Expansion in einem Ländercluster gesucht, in Berichtslinie zum Head of Export EU mit Sitz im Rhein-Main-Raum

## IHRE HAUPTAUFGABEN

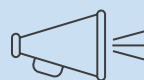
- Übernahme eines zu definierenden Länderclusters in Europa und Führung der lokalen Distributionspartner mit Wachstumsziel
- Steuerung & Überwachung der Distributions- und Sortimentsentwicklung in den Ländern sowie der Konditionen-Politik mit dem lokalen Handel
- Entwicklung von kanalspezifischen Verkaufsförderungs-Maßnahmen mit den Distributionspartnern, Überwachung der Umsetzung und Ergebnisse
- Treiben der Markenbekanntheit im Ländercluster, Abstimmung der jeweiligen Marketingplanung und -budgets mit den lokalen Partnern
- Pflege der Beziehungen zum Distributionspartner und den dortigen Commercial/ Brand Managern über Vor-Ort-Besuche & remote Kontakte
- Planung und Forecasting von Umsatz und Ausgaben sowie regelmäßiges Entwicklungs- und Abweichungs-Reporting an den Head of Export

## IHRE CHANCEN

- Arbeiten für eine international bekannte Top-Marke in einem dynamischen und wachsenden Convenience Food-Segment
- Betreuung von internationalen Partnern mit regelmäßigen Vor-Ort-Besuchen und Durchdringung der lokalen Handelsstrukturen
- Attraktiver Mix aus Distributionsüberwachung und Marketing-Planung in enger Abstimmung mit der Marketing- und Exportleitung EU
- Vielfältige Optionen zur Wahrnehmung gestalterischer Freiräume bei der Erschließung neuer Markt- und Kundensegmente
- Arbeiten in einem interkulturellen Umfeld im Wachstumsmodus



Wachsendes Unternehmen



Hohe Markenbekanntheit



Internationalität



Gestaltungsmöglichkeit

## IHR PROFIL

- Dynamische, selbst motivierte und motivierende Persönlichkeit mit hohem Maß an Eigeninitiative
- Freude an internationalem Aufbau u. Pflege von Kundenbeziehungen & internationale Reisebereitschaft
- Verständnis für Distributionsaufbau und Markenaktivierung
- Hohes Maß an Kommunikations- und Kollaborationsfähigkeit sowie gutes Organisations- und Koordinationsvermögen
- Sehr gute Deutsch- u. Englischkenntnisse, fließend in Wort u. Schrift
- Abgeschlossenes Wirtschaftsstudium, kaufmännische Berufsausbildung oder ein vergleichbarer Ausbildungshintergrund
- Option auch für Quereinsteiger

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

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: ESM-RM**  
**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](http://www.incharge-management.com)