

HEAD OF SALES (m/w/d)

Standort: Großraum Berlin/HO
Referenz: HOS-BE

WACHSENDER MITTELSTÄNDLER IN FAMILIENHAND

- Unser Mandant produziert und vertreibt beliebte Non Food-Artikel in einem Segment, das eine sehr hohe Haushalts-Penetration hat, und vor allem anlass- und saisonbezogen stark nachgefragt ist
- Insgesamt werden Umsätze im mittleren 2. stell. Mio. € Bereich generiert - mit steigender Tendenz; Hauptabsatzkanäle sind LEH, Discount, E-Commerce, Baumärkte sowie ein etabliertes B2B-Geschäft
- Das Familienunternehmen profiliert sich über höchste Qualitäten sowie einen ausgezeichneten Kundenservice und hat sich über seine auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Innovationen und Sortimente sehr positiv entwickelt
- Das Portfolio unseres Mandanten wird überwiegend als Profilierungs- und Ergänzungssortiment geführt und ist Frequenzbringer und Margengarant zugleich
- I.R. einer Nachfolgeplanung suchen wir nun den neuen Vertriebschef (m/w/d)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung des gesamten Vertriebs mit Fokus auf den DACH-Raum (ca. 15 Mitarbeiter), bestehend aus KAM/Innendienst-Teams sowie Trade Marketing
- Übernahme des vorhandenen Kundenstamms, Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und aktive Neukundenakquise, insbes. im Discount
- Entwicklung von Kanalbearbeitungsstrategien und Ableitung von konkreten Kundenentwicklungsplänen (für Marken und Handelsmarken), zum profitablen Ausbau von Leistungen und Distribution im Ganzjahres- und Aktionsgeschäft
- Eigene Betreuung von strategischen Key Accounts und bei Bedarf Begleitung von Jahresgesprächen bei Top-Kunden
- Entwicklung von preferred supplier-Ansätzen zur Profilierung gegenüber dem Handel, inkl. der Entwicklung individ. Sortimente/POS-Aktivierungskonzepte
- Konsequente Professionalisierung von Strukturen und Prozessen im Vertrieb

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein gewachsenes Familienunternehmen mit mehr als 100 Jahren Erfahrung in seinem Segment und höchster Anerkennung im Markt
- Arbeiten in einer positiv besetzten emotionalen Non Food-Warengruppe, die im Handel überdurchschnittliche Margen generiert
- Übernahme einer echten Führungs- und Entwicklungsaufgabe in einer wertschätzenden von Familienwerten geprägten Kultur
- Hoher Gestaltungsspielraum bei der Profilierung des Geschäftes - mit voller Unterstützung und in enger Zusammenarbeit mit der Inhabersfamilie
- Attraktive Mischung aus strategischen und operativen Aufgaben
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Vertriebs- und Kundenführung



Führungs-
position



Familien-
unternehmen





Mittelstand



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige Leitungserfahrung im Vertrieb von Konsumgütern mit Verantwortung für KAM- und Innendienst Teams
- Operative Multi-Kanal-Vertriebsexpertise mit Fokus auf Hard Discount, LEH, DIY, E-Commerce und Erfahrung mit einem modernen KAM-Instrumentarium
- Umfassende Kenntnisse der Handelsstrukturen im DACH-Raum, idealerweise Entscheider-Kontakte in den o.g. Fokus-Kanälen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Umsetzungsstärke sowie erprobte Verhandlungskompetenz aus Top2Top-Gesprächen mit dem Handel
- Leidenschaftliche Führungspersönlichkeit mit Affinität zum Mittelstand
- Erfolgreiches Studium der Wirtschaftswissenschaften bzw. fundierte Kfm. Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation

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. Uwe Conradi 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: HOS-BE
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.