



# LEITER B2B-SALES FLEISCHHANDWERK & -THEKE (m/w/d)

Standort: Bayern  
Referenz: LS-B2B

## BEKANNTER FOOD SPEZIALIST

- Unser Mandant ist ein Unternehmen aus dem Ingredients-Bereich, das die Lebensmittelindustrie, den Food Service, das Fleischerhandwerk sowie auch das Segment der Fleisch-Bedientheken im klassischen LEH beliefert
- Im deutschen Stammmarkt genießt das Unternehmen eine hohe Reputation und steht für ausgeprägte Qualität, Innovationskraft und Technologie-Kompetenz
- Der Vertrieb bietet vielfältige Services & Anwendungsberatung im B2B-Kontext, sowohl für die industrielle Herstellung von Produkten, die Fertigung im Fleischerhandwerk als auch für die Veredelung an Bedientheke & im Food Service
- I. R. einer Nachfolgeplanung suchen wir nun den Leiter B2B Vertrieb (m/w/d), der die Bereiche Fleischerhandwerk, angeschlossener Facheinzelhandel, das Thekengeschäft im LEH und den Food Service mit ca. 50 Mitarbeitern führt

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Regelmäßige Durchführung von Sortiments-/Wettbewerbsanalysen sowie konsequente Erschließung von Umsatzpotenzialen (Etablierung von neuen Angeboten und Services, insbes. im Bedientheken-Bereich)
- Führung von 2 kanalspez. Verkaufsteams mit unterschiedlichem Ansatz:
- Konzeptionelle Führung des nationalen Verkaufsteams für den Fleischer-Fachhandel mit 2 reg. VLs, die wiederum eine Bezirksleiter-Struktur führen
- Operative und direkte Führung der Mitarbeiter im Food Service und Fleischtheken-Geschäft (mehrere KAMs, Außendienstler, Fachberater)
- Coaching/Begleitung der VLs und direkten Mitarbeiter, auch auf der Fläche
- Operative Verantwortung für eigene Kunden

## IHRE CHANCEN

- Übernahme einer echten Führungs- und Entwicklungsaufgabe für ein Team mit ca. 50 MA und die Optimierung von vorhandenen Strukturen und Prozessen
- Leitung von strategisch wichtigen Absatzkanälen
- Teil des deutschen Leadership-Teams und enge Zusammenarbeit mit der GL
- Arbeiten in einer Kultur, die Gestaltungsmöglichkeiten und Veränderung bietet
- Attraktive Mischung aus strategischen und operativen Aufgaben
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Kundenführung (auch eigene Kunden)
- Vielfältige Möglichkeiten, den Erfolg des Unternehmens über die eigene Arbeit maßgeblich mitzugestalten



Marktführer



Führungsposition



Innovatives Unternehmen



Offenheit

## IHR PROFIL

- Leidenschaftliche B2B-Vertriebs- und Führungspersönlichkeit, die auch in der Fläche coacht und Kunden sowie Mitarbeiter begeistern kann
- Vorhandene Leitungserfahrung im Vertrieb mit Führung von KAM-Teams und nationalen oder kanalspezifischen Außendienst-Mannschaften
- Vertriebliche B2B-Expertise im Thema Fleisch wäre wünschenswert, idealerweise im Fleischhandwerk und Bedienthekengeschäft im LEH sowie auch im Food-Service-Kanal (GV und Gastro)
- Hohe Bereitschaft, auch in der Führungsrolle regelmäßig Kunden zu sehen, auch in Verbindung mit Reisetätigkeit
- Spürbare Affinität zum Thema Fleisch und dessen Zubereitung






## 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. Gianluca Causo 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](http://www.incharge-management.com)

Let's get connected:   

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

**Angabe der Referenz: LS-B2B**  
**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.