

LEITER AUSSENDIENST (SÜDWEST/NATIONAL) (m/w/d)

Standort: Breisgau/HO
Referenz: LA-BW

BEKANNTES TRADITIONSUNTERNEHMEN IN FEINKOST

- Unser Mandant ist ein bekannter Markenhersteller von Feinkostprodukten und gehört im Südwesten Deutschlands zu den traditionellen regionalen Produzenten
- Das Unternehmen bietet Bio u. konventionelle Sortimente an und wird, aufgrund der hohen Qualitätsorientierung und dem Fokus auf Nachhaltigkeit, vom Handel stark nachgefragt; das gilt vor allem für die Dachmarke des Hauses
- Nachdem das Unternehmen über Jahrzehnte seinen Distributionsschwerpunkt im Südwesten/Süden hatte, wird der Vertrieb seit mehreren Jahren kontinuierlich in ganz Deutschland ausgebaut, wo die Geschäftsleitung signifikantes Potenzial sieht
- Vor diesem Hintergrund wird die Rolle des nationalen AD-Leiters (m/w/d), der eine gewachsene Außendienststruktur mit Schwerpunkten im Süden übernimmt und konsequent national weiterentwickelt, neu geschaffen

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung und Steuerung eines hybrid aufgestellten AD-Teams aus eigenen und Agentur-Mitarbeitern zur Unterstützung der nationalen Distribution
- Weiterentwicklung von Kundenuniversum und Portfolio in den definierten Distributionskanälen auf Basis der bestehenden Umsatz- und Ertragsziele
- Sicherstellung der Verfügbarkeit von Sortimenten sowie der optimalen Präsenz und Markenwahrnehmung am POS im LEH (im Regal und in der Aktion)
- Definition der AD-Strategie und Maßnahmenplanung in enger Abstimmung mit dem Vertriebsleiter und dem Key Account Management Team
- Fortlaufende Modernisierung der Außendienst-Steuerung und POS-Arbeit auf Basis von KPIs, Unterstützung des bereits initiierten System-/CRM-Upgrades
- Systematische Weiterentwicklung bzw. Aufbau der AD-Kompetenzen

IHRE CHANCEN

- Einstieg in einen zukunftsorientiert aufgestellten deutschen Mittelständler mit langfristiger Ausrichtung und hoher Marktrepuration
- Arbeiten mit einer umschlagsstarken Warengruppe, die sich beim Verbraucher hoher Sympathie und starker Nachfrage erfreut
- Hohes Entwicklungspotenzial für die unternehmenseigenen Marken
- Langfristige Ausrichtung & Werteorientierung der Unternehmensleitung
- Echte Führungsaufgabe mit hohem Gestaltungspotenzial
- Möglichkeit, in einem hoch motivierten Team zu arbeiten



Führungs-
aufgabe



Mittelstand





Gestaltungs-
freiraum



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnis der deutschen Handelsstruktur und insbesondere der Vertriebsschienen des klassischen LEHs
- Ausgewiesene Führungserfahrung im AD eines FMCG-Unternehmens
- Echter People Manager mit spürbarer Empathie, ausgeprägter Führungs- und Kommunikationsstärke sowie hohem Motivationspotenzial
- Vorausschauendes und agiles Mindset, treibt Initiativen proaktiv
- Affinität zu digitalen Prozessen sowie Erfahrung mit modernen CRM-Systemen im Außendienst und der KPI-basierten AD-Steuerung
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung und Weiterqualifikation

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.
Jonas Albrecht 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: LA-BW
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.