



SALES DIRECTOR HANDELSMARKE/ D&EU (m/w/d)

Standort: Bayern/HO
Referenz: SD-BY

FÜHRENDE MOPRO-GRUPPE

- Unser Mandant ist eine bekannte mittelständische Food-Gruppe; die MoPro-Sortimente, aktuell mit Fokus auf DACH, vermarktet und in mehreren Produktionsstätten in Deutschland produziert
- Das Unternehmen vertreibt eigene bekannte Marken, ist dabei in seinem Segment auch ein bedeutender Anbieter von Handelsmarken und genießt hier aufgrund seiner Flexibilität und Innovationsstärke eine hohe Reputation
- Der PLB-Vertrieb ist in der Gruppe in einer eigenen Business-Unit organisiert, in der alle Marketing-, Vertriebs- und Customer Service-Aktivitäten für Handelsmarken-Portfolios gebündelt sind und die auf alle Produktionsstandorte zugreift
- Im Rahmen eine Nachfolgebesezung suchen wir nun den neuen Sales Director (m/w/d) für das Private Label Brand-Geschäft, der ein Team von knapp 20 MA führen und das Geschäft signifikant weiterentwickeln kann

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Führung des KAM-Teams in der BU-Handelsmarke EU, sowie der Funktionen KAM Support/Assistenz & Customer Service, bei voller Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Systematische und ertragsorientierte Entwicklung von Kundenpotenzialen in den Hauptkanälen LEH sowie Hard Discount und auch Erschließung von Marktpotenzialen in alternativen Kanälen (z.B. E-Commerce, Drogerien)
- Sicherstellung einer marktorientierten und proaktiven Produkt-/Konzept-Entwicklung, auch in enger Partnerschaft mit Top-Handelspartnern
- Systematischer Ausbau des Geschäftes in internationalen EU-Märkten
- Unterstützung von gruppenweiten Projekten (z.B. S&OP und andere)

IHRE CHANCEN

- Leitung eines strategisch wichtigen Vertriebsbereiches mit der Möglichkeit, den Erfolg des Unternehmens über die eigene Arbeit maßgeblich mitzugestalten
- Teil des erweiterten Leadership-Teams in der Gruppe; mit funktionsübergreifenden Kontakten in das ganze Unternehmen
- Arbeiten in einer wertorientierten Kultur, die Gestaltungsmöglichkeiten bietet und hohe Eigenverantwortlichkeit ermöglicht
- Übernahme einer echten Führungsverantwortung für mehrere MA und die damit verbundenen Entwicklungs- & Coaching-Aufgaben
- Zugriff auf ausgeprägte Produktentwicklungskompetenzen und Marketing



IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnisse der deutschen und europäischen Handelsstrukturen mit aktiven Kontakten auf Entscheider-Ebene im Bereich LEH und Discount
- Mehrjährige erfolgreiche Praxiserfahrung im PLB-Vertrieb von FMCG, idealerweise im Bereich Frische, mit Kunden in DACH und Europa
- Führungserfahrung für mittelgroße KAM-Teams und Innendienstleistungen
- Beherrschung der Prozesse und Methodiken im modernen PLB-Geschäft
- Abschlusssicherer Vertriebsprofi mit Verhandlungsgeschick, Leidenschaft & Gespür für Marketingthemen sowie echten „Macher“-Qualitäten
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse und verhandlungssicheres Englisch
- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung






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

Let's get connected:   

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

Angabe der Referenz: SD-BY
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.