

Mitglied der Geschäftsleitung für Vertrieb & Marketing (m/w) Mittelständisches Unternehmen der Getränkeindustrie

Unser Klient ist ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen der Getränkeindustrie, welches zu einer größeren Gruppe gehört. Das Unternehmen verfügt über mehrere etablierte Marken, welche ihren Schwerpunkt in Süddeutschland haben. Zur weiteren Stärkung des Marktauftritts wird nun das Mitglied der Geschäftsleitung für Vertrieb & Marketing (m/w) gesucht, welches seine Tätigkeit vom Hauptsitz des Unternehmens nahe einer größeren Stadt in Südwestdeutschland ausüben wird.

Ihre Aufgaben

- Weitere Steigerung von Umsatz, Absatz und Ertrag des Unternehmens durch den gezielten Einsatz geeigneter Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Strategische und operative Führung des Marketings und des Vertriebs, insbesondere im Sinne einer langfristigen Positionierung
- Verantwortung des Marketing- und Vertriebsbudgets
- Entwicklung langfristig tragfähiger Strategien und kreativer Ansätze sowie Sicherstellung der Umsetzung
- Regelmäßige Überprüfung der Kostenstrukturen
- Umfassende Betreuung und Entwicklung der Key Accounts und Kunden
- Übersetzung der übergreifenden Vertriebsstrategie in eine Kundenstrategie
- Stärkung der Marken des Unternehmens und der damit verbundenen Werte
- Aktive Entwicklung und Umsetzung von regionalen Marketingstrategien

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften,

idealerweise mit einem Schwerpunkt auf Vertrieb und/oder Marketing; alternativ ist bei entsprechender Erfahrung auch ein Praxiswerdegang vorstellbar

- Mehrjährige Erfahrung an verantwortungsvoller Stelle im Vertriebs- und/oder Marketingbereich eines etablierten mittelständischen Markenunternehmens aus der Getränke- oder Konsumgüterindustrie
- Werdegang mit Sales-Schwerpunkt, aber klarem Bezug zum Marketing sowie dem entsprechenden theoretischen und praktischen Know-How
- Nachweisbare Erfolge in der aktiven Förderung des Um- und Absatzes
- Erfahrender Vertriebler, der die Denkweise der Handelspartner kennt und für diese dementsprechend passende Lösungen und Angebote entwickeln kann
- Gute Kontakte zu allen Kanälen des deutschsprachigen Lebensmittelhandels
- Führungserfahrung in einem mitarbeiterorientierten, kooperativen Umfeld sowie mittelständisch orientierte Denk- und Arbeitsweise
- Kombination aus strategischer Stärke und operativer Umsetzungsorientierung mit einem Gefühl für das Machbare

Wenn diese breit angelegte und verantwortungsvolle Führungsaufgabe in einem mittelständischen Unternehmen Sie reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer Po220217** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per **E-Mail an: bewerbung@topos-consult.de**. Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Florian Koenen unter der Tel. 040/27 84 99-20 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

