

Gesicht zum LEH und umfassende Vertriebs- und Umsatzverantwortung

## **Geschäftsführer (m/w) Handel und Vertrieb / Nahrungsmittel LEH Premiumsegment**

Unser Mandant ist ein international aufgestelltes, mittelständisches Familienunternehmen der Nahrungsmittelbranche mit Sitz in Süddeutschland. Mit über 500 Mitarbeitern und starken Marken produziert das Unternehmen Nahrungsmittel im Premiumsegment. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir einen partizipativ führenden Macher als gestaltungstarken Geschäftsführer (m/w) für die Bereiche Handel, Vertrieb und Marketing.

### **Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:**

- Steuerung und Gesamtverantwortung der Vertriebsaktivitäten für das Unternehmen
- Repräsentanz des Unternehmens als agiler Netzwerker in der LEH - Branche
- Führen der Abteilungen Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Einkauf
- Führen der Vertriebs-/Geschäftsbereichsleiter und der zugeordneten Ressortleiter
- Treiber und Motivator in der Produktentwicklung
- Sparringspartner des Geschäftsführers Betrieb und Verwaltung
- Gestalten von Prozessen und Abteilungen
- Finanzielle und strategische Abstimmung mit dem Aufsichtsrat / der Holding

### **Das sollten Sie mitbringen:**

- mehrjährige Führungserfahrung in einer vergleichbaren Position bei einem nationalen oder internationalem Lebensmittelhersteller
- eigene, operative Führung von Vertriebsorganisationen im In – und Ausland
- exzellentes, aktuelles Branchennetzwerk
- große Verhandlungsstärke und Vertragskompetenz
- natürliche Führungsaufgabe und umfassendes Führungsverständnis und
- sehr gute Schnittstellen- und Prozesskenntnisse in der Supply Chain, Beschaffung und Produktion
- Zahlenaffinität und Routine vom Controlling bis zur Bilanz und GuV
- Erfahrung in der aktiven Markenführung und der Steuerung einer Marketing-Abteilung
- Treiber und Motivator in der Produktentwicklung
- Erfahrungen in der Supply Chain und Handelslogistik – gerne auch im Bereich von Natur – und Agrarprodukten
- Kreativität gepaart mit geistiger Unabhängigkeit und Veränderungsbereitschaft und hoher Motivationsfähigkeit
- erfolgreich abgeschlossenes Studium in BWL oder vergleichbar

Ihre fachliche Eignung sowie die besonderen Chancen und Möglichkeiten dieser umfassenden und verantwortungsvollen Aufgabe klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Herr von Leuckart steht Ihnen vorab unter Tel. +49 731 93 62 92 0 bzw. auf Rückrufbitte zeitnah für Fragen zur Verfügung. Diskretion ist garantiert.

Wir bieten Ihnen eine einzigartige Chance in einem langjährig erfolgreichen Marken-Unternehmen. Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung – unter der Kennziffer Ip 642 an [bewerber@leuckartpartners.de](mailto:bewerber@leuckartpartners.de).