

## **Außer-Haus-Markt - Vertriebsprofi für Genuß Bereichsleiter Vertrieb Food & Beverage HoReCa (m/w/d)**

Unsere Mandantin ist ein wirtschaftlich starkes, inhabergeführtes Unternehmen und als Premiummarke gesetzt im Bereich F&B Foodservice / HoReCa – von Gastronomie und Hotellerie über Systemgastronomie bis hin zu Café- und Snack-Ketten. Das Unternehmen ist im deutschsprachigen Raum fest etabliert und steht für nachhaltiges Wachstum, Innovationskraft und langfristige Kundenpartnerschaften. Im Zuge der Nachfolgeregelung suchen wir eine unternehmerisch geprägte Persönlichkeit als Bereichsleiter Vertrieb Food & Beverage-/Außer-Haus-Markt (HoReCa) – einschließlich der dazugehörigen Systemlösungen mit Maschinen und Serviceleistungen.

Als erfahrene Vertriebs- und Führungspersönlichkeit im HoReCa-Geschäft kennen Sie die Marktstrukturen und Ansprechpartner und begeistern den Markt und Ihre Kunden ebenso wie Mitarbeiter und Kollegen. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Süddeutschland. Ihre Aufgabe nehmen Sie bundesweit wahr – bei der für eine Führungskraft und Identifikationsfigur nötigen Präsenz im Unternehmen.

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

- Strategische und operative Gesamtverantwortung für den Bereich HoReCa mit Ergebnis-, Budget- und Personalverantwortung
- Sie verkörpern Ihren Produktbereich als 1. Vertriebler mit Ihrem Team beim Kunden wie auch im Unternehmen
- Führung und Ausbau eines leistungsstarken Vertriebs- und Serviceteams von ca. 100 Mitarbeitern
- Konzeption und Umsetzung von Kundenveranstaltungen und Events und Schulungen im Unternehmen wie beim Kunden
- Weiterentwicklung der Vertriebsstrategien
- Schnittstellenübergreifende Zusammenarbeit mit Marketing, Produktentwicklung, Einkauf und Logistik
- Direkte Berichtslinie zur Geschäftsführung
- 

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

- Mehrjährige Vertriebs- und Führungserfahrung im Bereich HoReCa / Foodservice
- Begeisterungsfähige Persönlichkeit
- Nachweisbare Erfolge in der Führung und Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen
- Unternehmerisches Denken, strategischer Weitblick und starke Umsetzungskompetenz
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsfähigkeit und sicheres Auftreten auf C-Level
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region

Ihre fachliche Eignung sowie die besonderen Chancen und Möglichkeiten dieser spannenden Position klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Herr v. Leuckart steht Ihnen vorab unter Tel. +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung. Diskretion ist garantiert.

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung – unter der Kennziffer Ip808 an [bewerb@leuckartpartners.de](mailto:bewerb@leuckartpartners.de).