

Private Label skalieren. Sortimente ausbauen.
Wachstum strategisch gestalten.

Head of Sales Food / LEH – Bio Private Label (m/w/d)

Wir besetzen bei einem starken Familienunternehmen die Vertriebsleitung Lebensmittel mit Fokus LEH und Private Label im Bio-Convenience - Segment: Unsere Mandantin produziert, entwickelt und vertreibt pastöse Feinkost-Produkte in zertifizierter Bio-Qualität für Zielgruppen in allen Lebensphasen und zeichnet sich aus durch ein breites, ausschließlich selbst produziertes Sortiment, eine kreative bzw. innovative Produktentwicklung und eine besonders gute Sortimentsberatung für den Handel (LEH, Bio-Fachhandel und Drogeriemärkte). Das inhabergeführte Unternehmen erwirtschaftet in der Gruppe einen Umsatz von knapp 100 Mio. und beschäftigt an zwei Produktionsstandorten in Bayern und Thüringen über 300 Mitarbeitende.

Nach Übernahme des Standortes in Bayern und sowie richtungsweisenden Investitionen in Produktionsanlagen, Produktentwicklung und Marken besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position eines **hands-on Head of Sales (m/w/d)**. Der Schwerpunkt liegt auf dem kapazitätsgerechten Ausbau des Private-Label-Geschäfts. Die Tätigkeit erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den operativ aktiven Gesellschaftern und ist geprägt von Vertrauen, Gestaltungsvermögen und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Ihre Aufgabe nehmen Sie bundesweit wahr – bei der für eine Führungskraft und Identifikationsfigur nötigen Präsenz im Unternehmen.

Wir wenden uns an Menschen, die sich aufgrund Ihrer gelebten Vertriebserfahrungen in den LEH und Ihres persönlichen Netzwerkes zutrauen, die Vertriebsverantwortung für das sortimentsdominierende Private Label-Geschäft zu übernehmen und nachhaltig auszubauen.

Ihre Aufgabe

- Strategische und operative Leitung des Vertriebs Private Label
- Nachhaltige Auslastung der Produktionskapazitäten durch Ausbau und Pflege bestehender Partnerschaften in den Bio-Fachhandel, Drogeriefachhandel und LEH
- Weiterentwicklung des Private-Label-Geschäfts im Bio- und Convenience-Segment
- Nutzung Ihrer langjährigen LEH-Kenntnisse zur Identifikation neuer Marktchancen
- Führung des Teams in Vertrieb und Produktmanagement
- Verantwortung für Umsatz, Ertrag und langfristige Kundenbeziehungen
- Als Mitglied der Geschäftsleitung und Impulsgeber arbeiten Sie eng verzahnt mit Geschäftsführung, Produktentwicklung und Produktion

Ihr Profil

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb der Food-Branche, idealerweise im Bio-Convenience - Segment
- Fundierte Kenntnisse des Lebensmitteleinzelhandels (LEH) und der Private-Label-Strukturen sowie ein gelebtes Netzwerk
- Unternehmerisches Denken, strategische Stärke und
- Strukturierte Arbeitsweise und operative Umsetzungsfähigkeit
- Verhandlungssicherheit, Marktgespür und ausgeprägte Kundenorientierung
- Führungspersönlichkeit mit Bodenhaftung und langfristiger Perspektive

Ihre Chance

Wir bieten eine umfassende Gestaltungsaufgabe, ein weitreichendes Handlungsspektrum und Vertrauen sowie eine langfristige, lukrative Perspektive - eben die Verbindlichkeit, Direktheit und Nähe eines inhabergeführten, mittelständischen Unternehmens im besten Sinne.

Unsere Berater Dominik v. Leuckart steht Ihnen gerne unter +49 175 566 47 56 für Fragen zur Verfügung. Ihre Bewerbung mit Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen senden Sie bitte unter der Kennziffer lp818 an bewerber@leuckartpartners.de. Diskretion ist garantiert.