



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für
die Food-Industrie*

Sie sind eine **erfahrene und dynamische Vertriebspersönlichkeit in der Lebensmittelproduzierenden bzw. Fleischwaren-Industrie**? Sie haben hervorragende Kenntnisse des deutschsprachigen Retail-/LEH-/Discount-Marktes im Bereich Fleisch, Wurst und Convenience. Sie sind kommunikativ, kundenorientiert und suchen eine spannende und verantwortungsvolle Aufgabe mit einem hohen Maß an Selbständigkeit? **Dann sollten wir uns kennenlernen!**

Wir suchen für den **Standort im Großraum Magdeburg (Sachsen-Anhalt)** zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte

Vertriebsleitung (m/w/d) nat. & internat. Konserve & Frische (Wurst/Fertiggerichte)

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im lebensmitteltechnischen und/oder kfm. Bereich und/oder betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Vertrieb/Lebensmitteltechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebs- und Führungserfahrung als Vertriebsleiter & Sales Manager (m/w/d) mit nachweisbar relevanten Erfolgen
- Mehrjährige Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Fleisch- und Wurstwaren, vorzugsweise von SB-Wurst und Convenience-Produkten oder anderen Frischwaren sowie Erfahrung mit Konservenartikeln
- Hervorragende Kenntnisse der Strukturen & Entscheidungswege sowie ein persönliches Netzwerk im Bereich Vertrieb von Fleisch, Wurst & Convenience
- Kommunikationsstärke (in-/extern), Teamfähigkeit, Überzeugungskraft, Kontaktfreudigkeit, Verhandlungsstärke, strategisches und analytisches Denkvermögen, ausgeprägte Problemlöse-Qualitäten mit einer starken Ergebnisorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft

Ihre Aufgaben:

- Komplette Vertriebsverantwortung und -steuerung sowie die Betreuung und Gewinnung von Schlüsselkunden
- Ertragsorientierte Portfolio- und Distributionssteuerung sowie verantwortliche Verhandlungsführung und Leitung der Jahresgespräche
- Erstellung einer Vertriebs- und Konditionenstrategie als auch von rollierenden Umsatz-, Ergebnis- und Mehrjahresplanungen
- Positionierung der Produkte als wertiger Markenartikel im Wettbewerbsumfeld sowie Initiierung innovativer Produkte aufgrund von Markt- und Kundenbedürfnissen und Mitwirkung an Produkt- und Marketingstrategien
 - Analyse von Kennzahlen sowie kontinuierliche Verbesserung der Vertriebsprozesse & Optimierung der Kosten
 - Motivierende Steuerung, Coaching und Weiterentwicklung Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb



Seit über 30 Jahren schaffen wir Lösungen in der Personalbeschaffung. Wir machen uns für Sie stark!



Unser Mandant:

Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen und stellt Wurst- und Fleischwaren als Frischeprodukte oder in Konserven her und beliefert bundesweit die SB-Regale und Frische-Theken des Lebensmittel Einzelhandels und des Discounts.

Ihre Benefits:

- Verantwortung, Gestaltungsmöglichkeiten und exzellente Entwicklungsperspektiven in einem zukunftsorientierten agilen Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Vertragsbedingungen
- PKW auch zur privaten Nutzung

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

Bei Fragen können Sie sich gerne im Vorfeld vertraulich mit dem Team des **LIEBLER INSTITUT** in Verbindung setzen. Oder senden Sie direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist **per E-Mail oder [XING](https://www.xing.com)** unter Angabe der **Referenz 2720** an:

LIEBLER INSTITUT GmbH

Dieselstraße 9

45770 Marl

02365 207 140

info@liebler.de

www.liebler.de