



Category Manager Food (m/w/d) Fleisch & Wurst, Convenience und Gastro

Referenznummer: 3008; Standort: Großraum Chemnitz (Sachsen)

Wir suchen Sie!

Sie verantworten die strategische und operative Entwicklung der Warengruppe Fleisch- und Wurstwaren, Convenience sowie Gastro-Produkte im filialisierten Vertrieb. **Ziel der Position** ist es, durch eine optimierte Sortiments- und Preisstrategie, professionelle Wettbewerbsbeobachtung sowie eine wirksame Aktions- und Marketingsteuerung **Umsatz, Frequenz und das absolute Ergebnis nachhaltig zu steigern**.

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Unser Mandant, Ihr zukünftiges Unternehmen

Ein erfolgreiches, zukunftsorientiertes Familienunternehmen mit jahrzehntelanger Expertise in der Fleisch- und Wurstproduktion. Das Unternehmen befindet sich in einem dynamischen Wachstum und setzt stark auf Digitalisierung, Prozessoptimierung und innovative Produktkonzepte.

Ihr Einsatzort:

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **Großraum Chemnitz (Sachsen)**.

Das bieten wir Ihnen:

- Verantwortungsvolle Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum
- Moderne Arbeitsumgebung und flache Hierarchien
- Kurze Entscheidungswege und wertschätzende Unternehmenskultur
- Attraktive Vertrags- und Entwicklungsbedingungen

Ihr zukünftiger Aufgabenbereich:

- **Sortimentsmanagement:** Verantwortung für Sortimentsgestaltung, -pflege und -optimierung in allen relevanten Kategorien, Sicherstellen eines kundenorientierten, wirtschaftlichen und filialtauglichen Sortiments, Bewertung von Abverkaufs- und Potenzialanalysen zur Ableitung von Sortimentsentscheidungen sowie Einführung neuer Produkte inkl. Wirtschaftlichkeitsanalysen und Testphasen
- **Preis- und Margensteuerung:** Entwicklung und laufende Optimierung der Preisstrategie für das Basissortiment, Festlegung der Aktionspreise in Abstimmung mit Vertrieb, Einkauf und Controlling, Analyse von Preiselastizitäten, Deckungsbeiträgen und Absatzwirkungen sowie Sicherstellung einer starken Preis-Leistungs-Positionierung im Marktumfeld
- **Wettbewerbsanalyse:** Kontinuierliche Beobachtung des Wettbewerbs (Sortiment, Preise, Aktionen, Trends), Erstellung regelmäßiger Wettbewerbsreports mit Handlungsempfehlungen

sowie Ableitung strategischer Maßnahmen zur Differenzierung und Verbesserung der Marktposition

- **Marketing & Aktionsmanagement:** Konzeption, Planung und Auswertung der wöchentlichen Sonderangebote (Aktionen), Analyse der Umsatzausschöpfung und Umsatzpotenziale der Aktionen, Steuerung der Werbemittel in enger Abstimmung mit Marketing, Vertrieb und Einkauf sowie Sicherstellen einer zielgruppenspezifischen und profitablen Aktionspolitik
- **Einkauf Handelsware:** Verantwortung für den operativen und strategischen Einkauf sämtlicher Handelswaren, Lieferantenbewertung und -entwicklung, Vertrags- und Konditionsverhandlungen sowie Aufbau langfristiger Partnerschaften zur Sicherstellung von Qualität, Liefersicherheit und Konditionen
- **Nutzung von Rohstoffmarkt-Chancen (Fleisch):** Beobachtung der Rohstoffmärkte, insbesondere Fleischpreise und Verfügbarkeiten, Ableitung von Einkaufs- und Vermarktungschancen (z. B. Cuts, Preisfenster, Sonderpartien) sowie Zusammenarbeit mit Produktion, QS und Vertrieb zur bestmöglichen Verwertung
- **Ergebnisverantwortung:** Sicherstellung der Umsatz-, Frequenz- und Ergebnisziele der betreuten Kategorien, Proaktive Ableitung und Umsetzung von Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung sowie enge Zusammenarbeit mit Controlling, Vertrieb und Geschäftsführung

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium (BWL, Handelsmanagement, Food Management o. Ä.) oder vergleichbare kaufmännische Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Category Management, idealerweise im Fleisch- oder Frischebereich eines filialisierten Lebensmittelunternehmens
- Erfahrung im Einkauf von Handelswaren und in Lieferantenverhandlungen
- Fundiertes Wissen über Fleisch- und Wurstwaren, Convenience, Gastro-Produkte,
- Gute Kenntnisse in Preisgestaltung und Sortimentsmechaniken im LEH/Fleischfachhandel, der Rohstoffmärkte Fleisch sowie im Marketing und Aktionsgeschäft
- Starke analytische Fähigkeiten (Preis-/Absatzanalysen, Deckungsbeiträge, Potenzialermittlung)
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken mit Ergebnisorientierung sowie Entscheidungsfreude, Verantwortungsbewusstsein und Hands-on-Mentalität
- Hohe Markt- und Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber internen und externen Partnern
- Strukturierte, selbstständige und proaktive Arbeitsweise
- Fähigkeit, komplexe Daten in klare Handlungsempfehlungen zu überführen

Wer sind wir?

Wir sind anerkannte Spezialisten in der Personalberatung und Personalvermittlung für die Lebensmittelindustrie/den Lebensmittelhandel und schaffen seit über 30 Jahren Lösungen in der Personalbeschaffung.

Sind Sie interessiert? Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bei Fragen können Sie sich gerne im Vorfeld vertraulich mit dem Team des **LIEBLER INSTITUT** in Verbindung setzen. Oder Sie senden direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist **per E-Mail oder XING** unter Angabe der **Referenz 3006** an:

Ihre Ansprechpartnerin

Frau Karin Kellmann, Geschäftsführerin des LIEBLER Institut Marl

Kontakt

LIEBLER INSTITUT GmbH
Dieselstraße 9
45770 Marl
02365 207 140
info@liebler.de
www.liebler.de
<https://www.xing.com/pages/lieblerinstitutgmbh>