

Unser Mandant ist ein mittelständischer Hersteller für innovative Premium TK-Convenience mit exzellenter Reputation in Food Service, LEH und Industrie. Im Zuge des strategischen Wachstums erschließt das Unternehmen mit neuen Marken neue Absatzkanäle und baut damit seine stabile Marktposition weiter aus.

Als Mitglied des Management-Teams gestalten Sie diese Weiterentwicklung aktiv mit und verantworten die Umsetzung der Wachstumsstrategie, um das Unternehmen weiterhin sicher in die Zukunft zu führen.

# Head of Sales & Marketing (m/w/d)

Premium TK Convenience - Marke - NRW/Remote

## Ihre Aufgaben

- Ergebnisverantwortliche Leitung von Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung sowie Betreuung ausgewählter Top Key Accounts
- Führung, Entwicklung und Digitalisierung des Vertriebsteam einschließlich Planung und Reporting
- Entwicklung einer zukunftsorientierten Vertriebsstrategie für die bestehenden und neuen Absatzkanäle und deren Umsetzung durch Erschließung neuer Kunden und Absatzkanäle
- Impulsegebung für neue Konzepte und Produktentwicklungen

## Ihr Profil

- Fundierte Vertriebs- und Führungserfahrung im Bereich Food/TK-Convenience für Retail, Foodservice und Industrie
- Dynamisch-empathische Vertriebs- und Führungspersönlichkeit mit Macherqualitäten
- Sichere Englischkenntnisse zur Kommunikation auf europäischer Ebene
- Bereitschaft zur regelmäßigen Präsenz am Standort in Kombination mit Remote-Working

AFC Personalberatung - Ihr Partner für

Executive Search | Interim Management | Personalstrategie

0228 985 79 90 0172 673 5630

bewerbung@afc.net www.afc-pb.net

TIME FOR A CHANGE

