

Qualifikationsprofil

(Kurzdarstellung)

Angestrebte Position:

Leiter Vertrieb, Business Manager, Account Manager Key Account Management

- **Persönliche Daten:**

Jahrgang : 1956, m Familienstand: led.
Wohnort/Großraum Musterstadt Staatsangehörigkeit: deutsch

- **Ausbildung/Studium :**

Allg. Hochschulreife
Kfm. Berufsausbildung
Studium : Betriebswirtschaftslehre, Abschluss: Dipl.-Kaufmann

- **Fachliche Qualifikation:**

Vielseitige Fach- und Führungserfahrung als
Business Manager national und international
Branche : FMCG Privat Label / Marke

- Steuerung und Listung im LEH/Discounter/Drogeriemarkt
- EDEKA/REWE/Penny/Lidl/Kaufland
- Konzeption, Listungsgespräche
- Jahresgespräche mit Konditionsverhandlungen
- Aktionsplanung/Überwachung
- Eigenmarken Entwicklung und Absatzsteuerung
- Budget-und Deckungsbeitragsverantwortlich

Vertriebsleiter (national und international) und Vertriebsgeschäftsführer,
Branche : Gebrauchsgüter / Markenartikel / FMCG

- Strategische und strukturelle Neuausrichtung / Neuaufbau von Vertriebsorganisationen (eigene Mitarbeiter und Vertriebspartner)
- Aufbau von Key Account Management
- Konzeption und Einführung eines CRM-Systems
- Strategisch konzeptionelle Neuausrichtung der Marktbearbeitung
- Ausweitung des Produkt-Portfolios
- Führung und Optimierung vorhandener sowie Gewinnung neuer Vertriebspartner
- Aufbau einer Zweitmarke
- Konzeption und Aufbau einer strategischen europäischen Vertriebsallianz
- Schulung und Coaching von Mitarbeitern
- Erreichung kontinuierlicher Umsatzsteigerungen in rückläufigem Markt bei gleichzeitiger Steigerung des Deckungsbeitrages

Vertriebsleiter / Branche: Dienstleistungen

- Einführung einer neuen Service-Strategie zur Optimierung der Kundenbetreuung und Service-Qualität
- Reorganisation des Außendienstes, Verbesserung von Kommunikation und Ausbildungsstand
- Entwicklung und Umsetzung eines neuartigen Berichts- und Erfolgsanalyse-Systems
- Ausarbeitung und Koordination von Marketingkonzepten
- Neukundenakquisition und Verkaufsförderung
- Auslandstätigkeit : 4 Monate USA, 7 Monate Fernost

Besondere Kenntnisse:

Fremdsprachen : Englisch verhandlungssicher, Französisch gut
EDV/PC: MS Office, SAP R3 Vertriebs-Tool

Eigenschaften :

Ergebnisorientierter Praktiker mit analytischem Denkvermögen, Verhandlungs- und Führungsstärke, Durchsetzungsvermögen sowie ausgeprägtem Gespür für Markt- und Produktchancen

Letzte Position: Business Manager Retail LEH FMCG, D

Sonstiges: Möglicher Eintritt nach Vereinbarung, Home Office vorhanden



IPSER

Wir bewerben Sie!



IPSER öffnet Ihnen die Tür zum ‚verdeckten Stellenmarkt‘.

Nie davon gehört?

60 % aller Arbeitsplätze werden ohne Ausschreibung vergeben. Das ist der ‚verdeckte Stellenmarkt‘.

Wir zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie durch eine Zusammenarbeit mit IPSER haben, um einen neuen Job zu finden.

Klicken Sie hier!

Sichern Sie sich Ihren Erfolg

