

Als Personalberater, spezialisiert auf die Getränkebranche, beraten wir eine regional tätige Familienbrauerei in Bayern bei der Besetzung der Position

Gebietsverkaufsleitung für eine exklusive, regionale Biermarke

Der besondere Reiz der Position:

Die Position ist für kaufmännisch versierte Persönlichkeiten (m/w/d) interessant, die die umfassende Aufgabe der Gebietsverkaufsleitung für Markenbiere in einer erfolgreichen Familienbrauerei mit Leidenschaft und Hands-on-Mentalität ausfüllen können. Sie sollten eine mehrjährige, erfolgreiche Tätigkeit im Verkauf von Markengetränken bzw. -artikeln vorweisen können, die Zukunft der Brauerei in Bayern konsequent mitgestalten und so zum langfristigen Erfolg ihrer marktrelevanten Position beitragen.

Das Unternehmen und das direkte Umfeld der Position:

- Bayerische Familienbrauerei mit starker, erlebnisorientierter Marke, breitem Produktportfolio und regionalem Absatz und das Unternehmen ist mit seinen regionalen Bierspezialitäten einer der Treiber in seinem Absatzgebiet
- In einem schwierigen Umfeld basiert der Absatz des Unternehmens auf der hohen, vom Verbraucher anerkannten Markenkompetenz, auf einer gegenüber dem Fachhandel intensiven Kundenbeziehung sowie auf dem vielfältigen Marketing-Mix für die Produkte
- Es sieht sich verantwortlich für die Belegschaft, für die Menschen in der Region und für die historische Erlebniswelt, die das Markenimage prägt
- Die Unternehmenskultur des Hauses ist vom familiären Spirit, bei der der Mensch in Fokus steht, und durch flache Hierarchien geprägt
- Bericht an die Geschäftsleitung Marketing und Vertrieb, die einen ruhigen, kollegialen und kooperativen Führungsstil mit großem Freiheitsgrad verfolgt. Man erwartet aber offene und kritische Kommunikation sowie aktives Reporting in laufenden Projekten
- Engagiertes Team, das sich den besonderen Herausforderungen des Marktes stellt
- Standort ist eine der zentralen Regionen in Bayern mit hoher Lebensqualität
- Dem angemessenen Engagement für den Beruf wird Verständnis für eine ausgewogene Work-Life-Balance im Privatleben entgegengebracht.

Die Aufgaben und Charakteristik der Position:

- Pflege und kontinuierlicher Ausbau der Marken- und Absatzposition beim Fachhandel, im LEH und in der Großfläche bei Verbrauchermärkten
- Umsetzung der Vertriebsstrategie, um die Distribution der Marke auch durch Verkaufsfaktionen in den regionalen Absatzgebieten auszubauen und zu verdichten
- Persönliche Betreuung und Weiterentwicklung des Getränkefachgroßhandels, der definierten LEH-Kunden und Verbrauchermärkte
- Ausschöpfung des vorhandenen Absatz-, Umsatz- und Ertragspotentials

- Planung und Durchführung von Promotionsaktivitäten in den Outlets des Handels
- Budget-Planung und -Kontrolle für den definierten Zuständigkeitsbereich sowie aktives Reporting durch Präsentation von ZDF der erforderlichen Marktbearbeitung
- Durch permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung Impulse aus der Kundschaft und vom Markt aufgreifen und im Unternehmen einbringen
- Hands-on-Mentalität, die sich durch Anpacken wollen auszeichnet, sowie hohe Selbständigkeit in den Entscheidungen und in der Verantwortlichkeit für die eigene Arbeit
- Repräsentation vor Ort und Einbindung in das Leben des Unternehmens
- Im ersten Jahr Überblick und Einarbeiten in alle Prozesse, Einbringen erster Ansätze zur professionellen Marktbearbeitung sowie Kontaktaufbau mit allen relevanten Fachabteilungen und Kollegen.

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossene kaufmännische oder vergleichbare Berufsausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb der Getränkebranche mit dem Schwerpunkt Fachhandel und LEH bzw. Verbrauchermärkte. Erfahrung in der regionalen Brauwirtschaft wäre wünschenswert
- Erfahrung im und Standing beim Abschluss von Jahresgesprächen
- Finanzkenntnisse über Budgetplanung und Konditionen bzw. Rabatte
- Hohe soziale Kompetenz im Umgang mit Kunden und Kollegen
- Verhandlungsgeschick und analytische Fähigkeiten
- „Allrounder“ (nicht reiner Verkäufertyp), der über den Tellerrand blickt, Ideen initiiert und Vorschläge anderer in seine Projekte integriert
- Herzblut für die Kategorie Bier und die Markenerlebniswelt des Unternehmens, Begeisterungsfähigkeit, geistige Flexibilität und Hunger auf Erfolg
- Gute EDV-Kenntnisse sowie Führerschein Klasse III
- Bereitschaft zu flexibler Arbeitszeit und Reisebereitschaft sowie Bereitschaft, entweder den Lebensmittelpunkt in die Nähe des Unternehmensstandortes zu verlegen oder regelmäßig für Meetings etc. vor Ort zu arbeiten.

Das Leistungspaket:

- Topkandidaten mit Potential werden bei möglichen, dauerhaften beruflichen Erfolgen die Perspektive erhalten, sich im Unternehmen weiterentwickeln zu können
- Der Position und der damit verbundenen Verantwortung entsprechend gute Dotierung sowie ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.

Interessiert?

Dann rufen Sie Herrn Dr. Josef Pschorr (Partner Food & Beverage) an, um mehr zu erfahren. Tel. 089/200022-20.

Ihre Unterlagen senden Sie dann per E-Mail als PDF-Datei an [dr.pschorr @ mpwmuc.de](mailto:dr.pschorr@mpwmuc.de) .



Dr. Josef Pschorr
Personalberater CERC/BDU

MPW EXECUTIVE SEARCH®

