

ANFORDERUNGSPROFIL

LEITER VERTRIEB & MARKETING (m/w)

Bempflinger Lebensmittel GmbH
Altdorf (Nähe Flughafen Stuttgart)

Das Unternehmen:

Die Bempflinger Lebensmittel GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen mit Hauptsitz im Großraum Stuttgart. Sie ist als erfolgreicher Lieferant großer Namen und Marken seit fast 75 Jahren in der Lebensmittelindustrie und im Handel etabliert.

Man gründete das Unternehmen 1948 zunächst als Lieferant von Zuckerrübensirup an Krankenhäuser. Später wurde das Sortiment um kandierte Früchte erweitert. Zu Beginn der 1970er Jahre kamen Fruchtzubereitungen hinzu. In dieser Zeit wurde die Bempflinger Lebensmittel GmbH von den Schwartauer Werken aufgekauft und in den 1990er Jahren in die Schweizer Hero-Gruppe integriert. Inzwischen ist es ein inhabergeführtes Familienunternehmen und präsentiert sich innovations- und qualitätsorientiert bspw. mit köstlichen Pastasaucen, Asia-Saucen oder auch Fruchtzubereitungen. Zum Abnehmerkreis für diese Produkte zählen viele bekannte Lebensmittelketten, Discounter und auch große Markenartikler, die unter ihren Eigenmarken verschiedene Produkte bei der Bempflinger herstellen lassen. Qualität steht im Unternehmen an erster Stelle. Am nach International Food Standard (IFS) zertifizierten Standort Altdorf werden zudem Bio-Produkte nach der EG-Öko-Verordnung hergestellt und mit dem Bio-Siegel ausgezeichnet.

Das kompetente und kreative Team von rund 100 Mitarbeitern erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 23 Mio. Euro. Um technologisch hochwertiger und effizienter zu produzieren, hat Bempflinger in den letzten fünf Jahren massiv in Lebensmittel- und Produktionstechnologien investiert. Handelspartner bestätigen den Top-Standard auf allen Ebenen. Technologisch bestens gerüstet hat das Unternehmen noch viele Kapazitäten für die Ausweitung von Produktionsvolumen und Steigerung der Profitabilität. Vor allem der Lebensmittelhandel mit seinen hohen Qualitätsanforderungen stellt ein großes Abnehmerpotenzial für die innovativen und schnell verfügbaren Produkte dar, so dass die Bempflinger Lebensmittel GmbH ihr Wachstum weiter ausbauen wird.

Die Position:

Im Zuge des Unternehmenswachstums wird ein Leiter Vertrieb & Marketing* (m/w) mit der Gesamtverantwortung für das Key Account Management (B2C und B2B) als auch für die Marketing-Aktivitäten des Private-Label-Unternehmens gesucht, mit der klaren Zielsetzung der Übernahme der Geschäftsführung im Bereich Marketing und Vertrieb.

Ziel der neuen Position ist, das Unternehmenswachstum maßgeblich mit zu gestalten, in dem die Produktionskapazitäten durch strategisch gut ausgewählte Ausweitung der Kundenkontakte ausgelastet werden können und somit die Profitabilität entsprechend der Unternehmensziele steigt.

Es gilt, Markttrends zu erkennen und die Effizienz der Kundenpräsentation zu steigern. Die gute Marktposition Bempflingers soll weiter ausgebaut werden. Der neue Leiter Vertrieb & Marketing wird deshalb die Marketing-/Vertriebsstrategie weiterentwickeln, die Vertriebsorganisation der Entwicklung entsprechend anpassen und damit Impulse zur Steigerung des bereits vorhandenen Wachstums verstärken. Er steuert gemeinsam mit seinem Team die strategischen Kunden im Lebensmittelhandel und kann diese mit innovativen Vermarktungsideen und technologisch hochwertigen Produkten überzeugen.

Die Führung der Vertriebs- und Marketingmannschaft ist eine weitere wichtige Aufgabe des Leiters Vertrieb & Marketing. Als Kenner des LEH ist er für fünf Mitarbeiter im Innen- und Außendienst personalverantwortlich. Das Innendienstteam besteht aus zwei Mitarbeitern, hinzukommen zwei Key Account Manager (einer davon B2B) sowie eine Mitarbeiterin im Marketing. Er selbst berichtet direkt an den geschäftsführenden Gesellschafter.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Kandidat* muss ein Branchenprofi mit kaufmännischem Hintergrund sein. Entweder nach dem erfolgreichen Abschluss eines betriebswirtschaftlichen Studiums oder einer ähnlichen praxisnahen Ausbildung sollte er einige Jahre Berufserfahrung im Vertrieb eines lebensmittelproduzierenden Unternehmens erworben haben. Dabei kann er auch nachweisbare Erfolge im Vertrieb und Marketing von Nahrungsmitteln vorweisen. Exzellente Kenntnisse des Lebensmittelhandels in Deutschland, eine gute Vernetzung in der Handelslandschaft sowie Key Account Management Erfahrung von Top LEH-Accounts auf nationaler Ebene sind zwingend Voraussetzung für die Position. Zudem sollte der Kandidat die Mechanismen im Handelsmarkengeschäft aus der Praxis kennen und Erfahrungen auch aus dem Private-Label-Segment mitbringen. Ein solider Marketing-Background z. B. aus den Bereichen Trade Marketing oder Category Management würde den Marketing-Teil gut abdecken.

Ausbaufähige Englischkenntnisse für ein internationales Wachstum sowie entsprechendes Anwenderwissen im Bereich Bürokommunikationstools sowie von MS-Office runden das Profil des Kandidaten ab.

Es wird eine teamfähige, kommunikative Persönlichkeit gesucht, die innovative Impulse setzt, Mitarbeiter und Kunden für Veränderungen und Innovationen begeistern kann und somit dem Unternehmen hilft, das Wachstum langfristig weiter auszubauen. Der Leiter Vertrieb & Marketing tritt als durchsetzungs- und kommunikationsstarke Führungspersönlichkeit auf: eine klare, direkte und offene Sprache gepaart mit ausgeprägtem analytischem Denkvermögen und strukturierter Arbeitsweise sind ideal. Er passt auch als „Macher“ in die Wertewelt eines mittelständischen Unternehmens, welches sich auf sehr hohem technischem Niveau und in einer Team- und Servicekultur bis heute noch eine Hands-on-Mentalität bewahrt hat.

Perspektiven

Nach erfolgreicher Einarbeitung und ersten Vertriebserefolgen bietet sich dem geeigneten Kandidaten die klare Perspektive zur Übernahme der Geschäftsführung im Bereich Marketing/Vertrieb.

Wohnort/Firmensitz:

Der Sitz des Unternehmens ist Altdorf (zwischen Stuttgart und Reutlingen). Der Wohnort des gesuchten Kandidaten* sollte in vertretbarer Entfernung dieses Firmensitzes liegen, gleichwohl aufgrund der Kundenverantwortung auch mit erhöhter Reisetätigkeit zu rechnen ist.

Kontakt: bewerbung@msp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*