

Für ein führendes Handelsunternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel suchen wir eine

Verkaufsleitung (m/w/d)

Standort: Norddeutschland

Beginn: ab sofort

Das Unternehmen: Unser Kunde ist eine der führenden Handelsorganisationen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel mit mehreren tausend Standorten und einer großen Zahl an Mitarbeitenden zählt das Unternehmen zu den bedeutenden Akteuren der Branche.

Der Fokus der Position liegt auf der ganzheitlichen, ergebnisverantwortlichen Steuerung eines definierten Verkaufsgebietes. Im Mittelpunkt stehen die Führung und Weiterentwicklung der Marktleitungen, die operative und betriebswirtschaftliche Optimierung der Märkte sowie die nachhaltige Steigerung von Umsatz und Ergebnis.

Ihre Aufgaben:

- Ergebnisverantwortliche Steuerung und Weiterentwicklung eines Verkaufsgebietes mit mehreren Standorten
- Führung, Entwicklung und Motivation der Marktleitungen sowie der Mitarbeitenden
- Analyse von Umsatzentwicklung, Verkaufszahlen, Sortimenten, Aktionen, Prozessen und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Ableitung und konsequente Umsetzung konkreter Maßnahmen zur positiven Marktentwicklung sowie zur nachhaltigen Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Sicherstellung einer erfolgreichen operativen Marktentwicklung und hoher Kundenorientierung
- Enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Marketing und zentralen Fachbereichen sowie Übernahme einer verbindenden und impulsgebenden Funktion
- Erstellung von Entscheidungsvorlagen und professionellen Präsentationen
- Begleitung und Unterstützung bei Modernisierungen, Umbauten und Neueröffnungen

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Handel oder insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel
- Ausgeprägte Führungserfahrung in der Leitung und Entwicklung von Teams und Führungskräften
- Unternehmerisches Denken sowie hohe Ergebnis- und Vertriebsorientierung
- Fundierte Kenntnisse in Verkaufs- und Handelsprozessen
- Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und deren Analyse
- Strukturierte, selbstständige und proaktive Arbeitsweise
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Begeisterung für Vertrieb, Kundenorientierung und operative Exzellenz

Ihre Chancen:

- Verantwortungsvolle Führungsposition mit großem Gestaltungsspielraum
- Möglichkeit, mehrere Standorte strategisch und ergebnisorientiert weiterzuentwickeln
- Moderne Unternehmenskultur mit wertschätzender Zusammenarbeit
- Aktive Mitgestaltung der weiteren Geschäftsentwicklung eines erfolgreichen Handelsunternehmens

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre Unterlagen an: bewerbung@keyplayer.de