

Unser Auftraggeber ist die deutsche Tochterfirma einer französischen, inhabergeführten, europaweit operierenden Firmengruppe der Verpackungsindustrie mit einem Gesamtumsatz von ca. 615 M€ und ca. 2500 Mitarbeitern. Das 1982 gegründete Unternehmen produziert in erster Linie kundenspezifische thermogeformte Kunststoffverpackungen für mehrere Geschäftsbereiche: Nahrungsmittelindustrie, insbesondere Fleisch, Obst- und Gemüse-Verarbeitung sowie Catering/Gastronomie. Die Gruppe zählt heute 20 Standorte in Europa, darunter 15 Werke sowie Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Polen. Die Firma zeichnet sich durch Kundennähe, einen hohen Servicestandard, eine flexible und dynamische Logistik, schnelle Lieferzeiten (8000 Artikel auf Lager), eine innovative und ökologisch ausgerichtete Produktentwicklung und ein erstklassiges Qualitätsmanagement aus.

Das deutsche Tochterunternehmen betreibt zwei Werke in Deutschland sowie seit 25 Jahren ebenfalls ein Werk in Polen. Das 1992 gegründete Familienunternehmen wurde 2015 von der Firmengruppe übernommen und erwirtschaftet mit rund 150 Mitarbeitern ca. 30 M€ Umsatz.

Zu den Kunden im unten genannten Gebiet zählen die Lebensmittelindustrie bzw. deren Lohnabfüller und Lohnverpacker und insbesondere der Fachhandel sowie Retail- und Cash+Carry Firmen. Dieser Bereich hat Potential und soll weiter ausgebaut werden. Hierfür sucht das Unternehmen eine/n

### **Area Sales Manager/in (w/m)**

#### **Tschechische Republik, Slowakei, Österreich**

#### **Marktsegmente Cash&Carry, Snacking, Handelspartner für die Gastronomie**

#### **Ihre Aufgaben:**

In Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung erarbeiten Sie den strategischen und systematischen Ausbau des Marktsegments in Ihrem Gebiet. Sie sind operativ verantwortlich für die Betreuung der bestehenden Fachhändler und C&C Märkte (ca. 5 M€ Umsatz) sowie die Gewinnung von weiteren Handelspartnern insbesondere im Bereich Snacking. Sie sind in der Lage, Händler zu führen und zu stimulieren, Bedürfnisse zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen, die Produktentwicklung mit den Werken zu koordinieren und neue Produkte zu präsentieren, Preisverhandlungen durchzuführen, Marketingaktionen zu erarbeiten, etc. Sie berichten an die Geschäftsführung Deutschland.

#### **Ihr Profil:**

- Wir suchen die dynamische, reaktionsschnelle, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an dieser herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat
- Sie haben entweder eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung mit einschlägigen Erfahrungen in der Führung von Fachhändlern und weiteren Handelspartnern wie z.B. C&C Märkte. Idealerweise kommen Sie aus den genannten Produkt- und Kundensegmenten, oder ähnlichen FMCG-Bereichen.
- Sie haben ein gutes Auftreten, sind verhandlungssicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft
- Sie sind "Hands-on" und haben Gestaltungswille für den strategischen Ausbau der Aktivitäten
- Sie sprechen fließend Tschechisch und Deutsch, ausbaufähige Englische Sprachkenntnisse sind erforderlich, Polnisch oder eine andere ost-europäische Sprache wäre wünschenswert
- Die Stelle ist an das Werk Fürstenwalde angeschlossen, Sie können auch von Ihrem Home Office aus arbeiten, Ihr Wohnort sollte aber idealerweise zwischen Berlin und Dresden sein. Sie sind für Reisen zu den Kunden mobil.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz **DF KAM Verpackung**.

### **IMS International Management Services**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten  
Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.