

Unsere Kundin ist ein gut positioniertes und seit Jahrzehnten erfolgreiches, bedeutendes Schweizer Familienunternehmen in der Lebensmittelbranche. Im Auftrag dieser traditionsreichen, nachhaltigen sowie wertorientierten Familienunternehmung mit Sitz in der Deutschschweiz — suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine integre, belastbare und führungsstarke Persönlichkeit als

Bereichsleiter Einkauf & Verkauf - Mitglied der GL (m/w/d)

In dieser Schlüsselposition sind sie direkt dem CEO unterstellt und leisten als Mitglied der Geschäftsleitung einen aktiven Beitrag zur Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie bei der für die Unternehmerfamilie wichtigen, stetigen Innovation und Weiterentwicklung. Für Ihren Bereich tragen Sie die Budget- und Ergebnisverantwortung.

Ihr Aufgabenbereich umfasst im Wesentlichen:

- Verantwortung für die personelle, fachliche und organisatorische Führung des Bereiches Einkauf und Verkauf (Abteilungsleiter inkl. 10 Mitarbeitende)
- Definition und Umsetzung von organisatorischen und strategischen Vorgaben sowie Weiterentwicklung des Bereiches in Anlehnung an die Vision und die Führungsprinzipien des Unternehmens: Durchsetzung der Geschäftsstrategie sowie Erarbeiten und Realisierung der dazu notwendigen Konzepte und Maßnahmen
- Verteilung von Kompetenzen, Verantwortlichkeiten und Aufgaben, inklusive Regelung der Stellvertretung. Sicherstellung und Gewährleistung eines übergreifenden Wissenstransfers und eines reibungslosen Informationsflusses innerhalb des Teams und der Fachbereiche
- Sicherstellung eines reibungslosen Betriebsablaufs: optimale, termingerechte und vorausschauende Planung der verfügbaren Kapazitäten und Ressourcen
- Führen, Fördern, Entwickeln sowie Coachen des Abteilungsleiters / der Mitarbeitenden
- Weiterentwicklung von effizienten und strukturierten Prozessen zur Steigerung der Effektivität und Umsetzungsgeschwindigkeit (systematisch, strukturiert und digitalisiert)
- Unterstützung und Begleitung des Teams in der Planung und Durchführung von Marketing- und Verkaufsaktivitäten sowie in der Festlegung und Umsetzen von Verkaufspreisen und -konditionen (inklusive Preisnachkalkulationen)
- Erhöhung der Marktanteile entsprechend der Langfristplanung der Unternehmung
- Controlling und Reporting der Ein- und Verkaufszahlen zur Steuerung des Erfolges sowie Umsetzung und Weiterentwicklung des Informations- und Berichtsystems
- Mitverantwortung an der Gesamtentwicklung und den Ergebnissen der Unternehmung sowie aktive Mitarbeit in der Geschäftsleitung
- Repräsentation und Vertretung des Unternehmens nach außen

Ihr Profil:

- Hochschulabschluss (Uni, FH) oder höhere technische oder kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildung als Einkaufs- oder Verkaufsleiter
- Mehrjährige, nachweisbare Führung einer Verkaufs- und/oder Einkaufsunit bzw. eines Verkaufs- und/oder Einkaufsbereiches (Erfahrung in der Lebensmittelbranche zwingend!)
- Langjähriger, erfolgreicher Leistungsausweis in der Führung und Weiterentwicklung eines Unternehmensbereiches (P&L), inklusive Prozessentwicklung
- Sehr gute, internationale Branchenkenntnisse im Lebensmittelhandel (Kenntnisse der Marktstrukturen) sowie ein breites Branchennetzwerk
- Fundierte Projektmanagement-Erfahrung auf strategischer und operativer Ebene
- Ambitionierter, ganzheitlicher und umsetzungsorientierter «Unternehmer Typ», der mühelos mehrere Herausforderungen gleichzeitig bewältigt

- Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu erfassen und zielgruppengerecht zu präsentieren
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie strategische Denk- und Handlungsweise in Kombination mit vernetztem Denken
- Hohe Führungs- und Sozialkompetenz, inklusive gefestigter «Hands-on» Mentalität mit natürlicher Autorität
- Wertschätzende, motivierende und aufbauende Persönlichkeit, die es versteht, Mitarbeitende zu begeistern
- Belastbar, flexibel sowie dienstleistungsorientiert mit ausgeprägtem Verhandlungs- sowie Kommunikationsgeschick
- Deutsch fließend in Wort und Schrift, umfassende Fremdsprachenkenntnisse in Englisch und Französisch
- Reisebereitschaft ca. 10 – 20%

Ihre Benefits:

- Spannende und herausfordernde Tätigkeit in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- Zukunftsorientierte und attraktive Arbeitgeberin mit eigenständiger Unternehmenskultur
- Professionelles und motiviertes Team
- Zeitgemäße und attraktive Rahmenbedingungen sowie eine leistungsgerechte Entlohnung runden dieses Angebot positiv ab

Sind Sie an dieser vielseitigen und herausfordernden Funktion mit äusserst spannenden Aufgabenbereichen interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Senden Sie diese bitte mit dem Vermerk «Bereichsleiter Einkauf & Verkauf - Mitglied der GL (m/w)» in elektronischer Form an: recruitment@schnopp.ch.
Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen Herr Michael Schnopp unter der Nummer +41 (0)43 888 38 38 gerne zur Verfügung.