

**Unser Mandant** ist ein junges, dynamisches Unternehmen, das sich in den letzten Jahren als Hersteller von Aromen und Lohnhersteller für Nahrungsergänzungsmittel etabliert hat. Führende Unternehmen aus dem Bereich funktionaler Lebensmittel und Pharmazieersatz beziehen die Flüssigprodukte (Aromen, Vitamine, Extrakte, Mineralien, Konzentrate) im Auftragsverfahren (Private Label) oder als Ingredienzen für ihre eigene Weiterverarbeitung. Um die Business Unit Food Ingredients neu auf- und auszubauen, so wie in den kommenden Jahren kontinuierlich weiterzuentwickeln, suchen wir für den Standort München einen

## **Business Unit Developer *Ingredients* (m/w/d)**

### **Was macht diese Aufgabe interessant?**

Neben der spannenden Perspektive in einem nachhaltig wachsenden Markt und einem jungen, dynamischen Unternehmen braucht es Menschen, die kreativ sind und gestalten wollen, mit anpacken und sich mit Engagement und Identifikation in die DNA des Unternehmens einschreiben wollen; mit entsprechenden Entwicklungsperspektiven, z.B. als künftiger Bereichsleiter/ Head of Business Unit.

### **Ihre Aufgabe**

- Formulierung und Umsetzung eines Go-to-market - Konzeptes für die junge Business Einheit
- Definition und Umsetzung des Vertriebsprozesses
- Als „First Mover“ definieren Sie den idealen Sales- Prozess und etablieren diesen in der Praxis
- Konzeption des Ideal Customer Profile
- Operative Umsatz- Skalierung (Business Development)
- Sparringspartner der Geschäftsführung für die langfristige strategische Zielsetzung
- Analysen der relevanten und potentiellen Märkte
- Schaffung von Strukturen und Verantwortung für den Sales- Channel- Aufbau
- Volle Umsatz und DB- Verantwortung für den Bereich

### **Ihr Profil**

- Sie haben Ihr Hochschulstudium der Betriebswirtschaftslehre (gern mit Schwerpunkt Marketing), der Lebensmitteltechnologie, o.ä. erfolgreich abgeschlossen
- Sie sind Vertriebsprofi und bringen mindestens 5 Jahre Erfahrung im operativen B2B- Sales mit
- Diese Markterfahrung konnten Sie im Vertrieb von Rohstoffen (Aromen, Duft- oder Geschmacksstoffen, Lebensmittel, Pharma, Chemie, OTC) sammeln
- Ihre Akquise-Kompetenz (operativ und strategisch) haben Sie in der vorgenannten Praxis bereits bewiesen
- Sie verfügen über Erfahrung in der Definition und Umsetzung von Marktstrategien, Geschäftskonzepten und Go-to-market-Modellen
- Idealerweise haben Sie schon Erfahrung beim Vertriebsaufbau neuer Produkte bewiesen
- Selbstständige Arbeitsweise, Analytisches Denkvermögen, Strategische Kompetenz und ein gesunder Pragmatismus bei der Umsetzung sind für Sie genauso ein Selbstverständnis wie konzeptionelles Denken und Handeln
- Ganz Sales Profi verfügen Sie über die über eine Hands-on-Mentalität und einen starken „Closing-Willen“
- Sie erwarten kein Perfektes Umfeld: Sie gestalten gern mit!
- Sie verfügen über eine exzellente Kommunikationskompetenz, sowohl in Deutsch als auch auf Englisch

### **Und wenn Sie außerhalb der Region München leben:**

Dann haben Sie ein Home-Office und keine Reisehemmungen für 1-2 Anwesenheitstage pro Woche am Münchener Standort

**Ihr Interesse ist geweckt?** Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte vorzugsweise per E-Mail direkt an Insa Briel, [BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de), E-Mail: [insa.briel@bollmann-executives.de](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de)