

Trade Marketing & Category Management Manager (m/w/d)
Confidential

1. Das Unternehmen

Unser Kunde mit Sitz in Süd-Hessen ist einer der größten Frucht-, Gemüse- und Milchverarbeiter in Deutschland und produziert von der klassischen Obstkonserve, über hochwertige Bio-Frucht-Variationen bis hin zu exzellenten Milchprodukten wie Joghurt und köstlichen Dessertzubereitungen.

Diese werden europaweit flächendeckend an den Lebensmitteleinzelhandel und in vielen weiteren Ländern vertrieben. Zu den Kunden zählen die vertriebsstärksten Einzelhandelsketten, die im Markensegment sowie im Handelsmarkenbereich seit Jahrzehnten erstklassig bedient werden.

2. Die vakante Position

- Planung und Umsetzung von nationalen und kundenindividuellen Vermarktungsaktionen
- Konzeption und Umsetzung von VKF & POS Materialien
- Treiben und Steuern von Neuprodukteinführungen bis zur optimalen Umsetzung im Handel
- Tracking und Auswertung aller initiierten Maßnahmen und Ableitung von Optimierungsmöglichkeiten
- Unterstützung des Key Account Managements bei projektbezogenen Maßnahmen
- Proaktive Unterstützung der Kundenentwicklung durch die Identifizierung von Potentialen, basierend auf Input aus der Analyse von Kundendaten / Shopperinsights
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs-, Handels- und Shopperdaten aus der Sell-In und Sell-Out Perspektive
- Abteilungsübergreifendes Projektmanagement und Koordination von zuständigen Fachbereichen sowie Dienstleistern, Agenturen und Lieferanten
- Beratung der internen Stakeholder in Key Account und Marketing
- Schnittstellenmanagement

3. Anforderungsprofil

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb, Marketing oder Category Management sowie Kenntnisse des deutschen LEH und der FMCG-Branche
- Sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen sowie den gängigen Marktforschungstools (NielsenIQ Markettrack, Tradeplanner)
- Lösungsorientierung, analytisch-konzeptionelles Verständnis
- Eigeninitiative, Durchsetzungsstärke und überzeugende Präsentationstechniken
- Idealerweise Fortbildung zum zertifiziertem GS 1 Category Manager (w/m/d)
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift

4. Benefits

- Hochkarätiger Verantwortungsbereich, in dem Fachwissen und Tatkraft gleichermaßen gefragt sind
- Sehr dynamisches Unternehmen und Organisationstruktur mit kurzen Entscheidungswegen
- Offener und intensiver Austausch im Team zum Ausbau unseres gemeinsamen Erfolges
- Mobiles Arbeiten auch von zuhause möglich (mit eigener techn. Ausstattung wie z.B. Laptop)
- Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Betriebliche Altersvorsorge
- Kostenlose Parkplätze

5. Allgemeines

Der Kandidat (m/w/d) verpflichtet sich, alle im Rahmen des Bewerbungsprozesses bekannt gewordenen Informationen, insbesondere Adresse, Name, Firmierung und Ansprechpersonen des Auftraggebers von TW CONSULT geheim zu halten und nicht an Dritte weiterzugeben.

6. Kontakt

Bei Interesse, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe von Kündigungsfrist und Einkommen per Mail.

TW CONSULT search & selection
Tel. +49 (0) 89-72 46 90 57
mail: info@tw-consult.com
www.tw-consult.com