

Unsere Kundin, die Giovanelli Fruchtimport AG, genießt als renommiertes, erfolgreiches und international tätiges Familienunternehmen einen ausgezeichneten Ruf. Das 1930 gegründete Unternehmen hat sich auf die Beschaffung und Vermarktung von exotischen Früchten, Pilzen sowie Beeren spezialisiert und steht für frische und qualitativ ausgezeichnete Produkte!

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine interessierte, vielfältige und einsatzwillige 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 und tragen die Budget- und Ergebnisverantwortung für Ihren Bereich. Ihr Aufgabenbereich umfasst im Wesentlichen:

- Verantwortung für die personelle, fachliche und organisatorische Führung des Bereiches Einkauf und Verkauf (Teamleiter 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 Erarbeitung und Realisierung der dazu notwendigen Konzepte und Massnahmen
- Unterstützung beim Aufbau des internationalen Geschäfts im Zusammenhang mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- 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 Umsetzung 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
- Verantwortung für den Budgetierungsprozesses des eigenen Bereichs
- 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 Einkaufsteams (Erfahrung in der Lebensmittelbranche (Früchte und Gemüse) 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
- Sehr gutes Verständnis für Qualitätsmanagement, Zertifizierungsanforderungen und branchenspezifische Standards
- Ambitionierter, ganzheitlicher und umsetzungsorientierter "Unternehmer-Typ" der mühelos mehrere Herausforderungen gleichzeitig bewältigt
- Inspirierende Führungspersönlichkeit mit Entscheidungsstärke und Vorbildfunktion. Motiviert das Team zu Höchstleistungen und fördert eine Kultur der Zusammenarbeit und kontinuierlichen Weiterentwicklung
- Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu erfassen und zielgruppengerecht zu präsentieren
- Herausragende Kommunikationsfähigkeit. Agiert als überzeugender und aktiver Kommunikator, um Kundenbeziehungen zu stärken, Vertriebsteam zu motivieren und Verkaufsstrategien klar und wirkungsvoll zu vermitteln
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie strategische Denk- und Handlungsweise in Kombination mit vernetztem Denken
- Hohe 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 Verhandlungsgeschick
- Hohe IT-Affinität und vertiefte IT-Erfahrung (MS Office, Outlook, Abacus von Vorteil)
- Professionelle und kompetente Erfahrung in der Projektführung sowie in der Betreuung und Begleitung von Projekten (z.B. Digitalisierungsprojekte)
- Stilsicher in Deutsch, Englisch und Französisch; Spanisch und Italienisch von Vorteil

- Reisebereitschaft ca. 10-15%

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/d)» 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.