

Marketing Manager*in

Europaweit führendes Unternehmen
Weine und Spirituosen





Die Position

Diese Position bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Aufgabe mit einem ausgeprägten Gestaltungs- und Entscheidungsspielraum und spannenden Einblicken in eine schöne, vielschichtige und sehr spannende Produkt- und Markenwelt.

Sie tragen die volle Verantwortung für ein definiertes Portfolio von Weinmarken und damit für den weiteren Ausbau des Erfolgs dieser Marken am Markt.

Dies beinhaltet

- Konzeption von Marketingmaßnahmen für die von Ihnen verantworteten Marken und Produkte und Entwicklung der mittel- und langfristigen Ausrichtung Ihres Portfolios auf Basis der übergeordneten Gesamt-Marketing-Strategie des Unternehmens
- Entwicklung von Marktkonzepten und Strategien, kanal- und kundenspezifischen Marken-, Produkt- und Absatzstrategien, Marketing-Mix-Konzepten und -Aktivitäten, neuen Produktideen und Ideen zur Umsetzung von Produkt-Relaunches
- Steuerung und Begleitung der Markteinführung von neuen Marken und Produkten
- Ständige Beobachtung und Analyse des Marktes und Identifikation aktueller Trends, darauf aufbauend die Erkennung von erfolgsversprechenden Potenzialen für das Unternehmen und Generierung von Ideen und Maßnahmen zur Ausschöpfung dieser Potenziale
- Identifikation von potenziellen neuen Lieferanten und Weinproduzenten und deren Ansprache zum Aufbau einer Zusammenarbeit zur Erweiterung und Ergänzung des aktuellen Portfolios. Damit verbunden auch Besuche von (potenziellen) Lieferanten vor Ort
- Planung der Umsatz- und Ertragsziele und der entsprechenden Budgets für die von Ihnen verantworteten Marken und Produkte und Sicherstellung der Umsetzung
- Konzeption und Durchführung von externen und internen Marken-, Produkt- und Vertriebspräsentationen

Zur Sicherstellung einer abgestimmten Gesamt-Marketing-Strategie arbeiten Sie innerhalb des Marketing-Teams eng mit Ihren Kolleg*innen und der/dem Marketing Director zusammen. Sie stimmen sich regelmäßig ab mit Ihren Kolleg*innen aus den Bereichen Key Account Management und Field Marketing und sind relevante/r Ansprechpartner*in für internationale Lieferanten.

Sie berichten an die/den Marketing Director.





Ihr Profil

Die wichtigste Anforderung unseres Auftraggebers betrifft Ihre Persönlichkeit!

Sie können sich begeistern .. Sie bringen Leidenschaft mit .. für Wein und Spirituosen .. für die Arbeit in einem motivierten Team .. für die Kommunikation Face2Face, im Team und vor Gruppen .. für die Entwicklung und die erfolgreiche Umsetzung von Ideen .. Sie haben Lust, sich zu entwickeln und etwas zu bewegen!

Sie sind ein/e echter Teamplayer*in und können mit Kreativität, einem ausgeprägten Kommunikationstalent und einer ausgeprägten Kommunikationsstärke überzeugen, gleichermaßen in Deutsch wie in Englisch.

Sie arbeiten strukturiert, organisiert und lösungsorientiert und setzen Ihre Konzepte konsequent und mit einem exzellenten Zeit- und Informationsmanagement um. Neue Herausforderungen machen Ihnen keine Angst, sondern sehen Sie als Chance der Weiterentwicklung. Sie nehmen sie mit Begeisterung und Elan an und entwickeln neue und innovative Ideen, mit denen Sie diesen neuen Herausforderungen erfolgreich begegnen.

Ihre Arbeitsweise ist geprägt durch Eigenständigkeit und Ergebnisorientierung. Sie sind es gewohnt, Ziele konsequent zu verfolgen. Sie denken und handeln unternehmerisch, verantwortungsvoll und kennzahlenorientiert. Sie sind analytisch stark, Sie denken und handeln strategisch.

Sie haben ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing, Kommunikation, Medien oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung erfolgreich absolviert und verfügen über mindestens drei Jahre anspruchsvolle Berufserfahrung im Brand-/Consumer-Marketing mit einem Schwerpunkt im Product Management. Diese haben Sie idealerweise zumindest teilweise in der Warengruppe Wein gesammelt. Gerne sehen wir uns aber auch Kandidat*innen aus anderen Warengruppen (Food) an, die sich für das Thema Wein begeistern können.

Unabdingbar sind Englischkenntnisse zumindest auf dem Level GER/CEFR B1, d.h. Sie sollten grundsätzliche Konversationen und Mails zu Ihrem Arbeitsgebiet führen und verfassen und einfachere Berichte zu Ihrem Fachgebiet lesen können.

Unser Auftraggeber bietet eine teilweise Mobile Office Lösung an, dennoch ist eine entsprechende Anwesenheit von ca. 80% Ihrer Arbeitszeit (inklusive Dienstreisen) am Sitz des Unternehmens erforderlich. Daher wohnen Sie idealerweise in der Region unseres Auftraggebers oder sind zu einem Umzug oder einem Pendeln bereit. Den Namen und damit auch den Sitz unseres Auftraggebers, der sich in Baden-Württemberg befindet, nennen wir Ihnen sehr gerne in einem ersten Gespräch per Telefon oder Video-Meeting.





Das Unternehmen

Unser Auftraggeber zeichnet sich aus durch kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien, ein offenes Miteinander und ein kollegiales, international vernetztes Team. Die Zusammenarbeit im Team, Gestaltungsfreiraum für Mitarbeiter*innen auf allen Ebenen, immer offene Türen sowie soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit sind in der Kultur des Unternehmens fest verankert.

Unser Auftraggeber ist ein europaweit führendes Unternehmen im Bereich Wein und Spirituosen. Das Sortiment umfasst Weine und Spirituosen aus allen bedeutenden Anbauregionen der Welt und ist in verschiedene exklusive Produktgruppen untergliedert. Neben seinem Handelsgeschäft verfügt das Unternehmen über eigene Produktionsstätten und ist durch Kooperationen mit in verschiedenen Bereichen spezialisierten Unternehmen, wie z.B. Einkauf, Warenbeschaffung oder Logistik verbunden.

Das Unternehmen vertreibt seine Produkte im Bereich LEH (Internationale Top-Marken) sowie im Fachhandel und der Gastronomie (ausgesuchte Weine und Spirituosen). Des Weiteren produziert und/oder liefert das Unternehmen exklusive und maßgeschneiderte Produkte und Sortimente im Bereich Private Label. Die Kunden des Unternehmens werden durch einen eigenen und gut aufgestellten Außendienst betreut.

Unser Auftraggeber sieht gleichermaßen seine Kunden wie auch seine Produzenten und Lieferanten als Partner und lebt diese Philosophie im täglichen Kontakt und Umgang miteinander. Sämtliche Produkte unterliegen einer regelmäßigen und strengen Qualitätskontrolle und werden regelmäßig intern verkostet.

Seinen Mitarbeiter*innen bietet das Unternehmen ein exzellentes und modernes Umfeld, entsprechende Sicherheit und überdurchschnittliche Sozialleistungen. Nicht zuletzt ist ein relevanter Bestandteil des Erfolgs unseres Auftraggebers ein diverses und ausgewogenes Team von langjährigen und erfahrenen, wie auch jüngeren Mitarbeiter*innen und Nachwuchskräften.



Kontakt

Bei Ihrem Interesse an der Position freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme und die Zurverfügungstellung Ihrer Unterlagen über unser Job-Portal:

www.etterundpartner.recruitee.com

Unter dem Menüpunkt „Jobs“ finden Sie das Positions-Profil und dort haben Sie die Möglichkeit, mit uns in Kontakt zu treten und Ihre Unterlagen direkt hochzuladen. Das Portal ist sehr übersichtlich gestaltet, so dass Sie sich sehr einfach und schnell zurechtfinden werden. Sollten wieder Erwarten Schwierigkeiten auftreten, melden Sie sich einfach und wir helfen Ihnen gerne oder senden Sie uns Ihre Unterlagen an die o.g. Mailadresse.

Eine absolut vertrauliche Behandlung sichern wir Ihnen zu
und melden uns zeitnah wieder bei Ihnen.



Valérie Löffelmann

Head of Recruiting and Project Management

Etter & Partner

hat sich auf die Besetzung von Positionen auf Management- und anspruchsvoller Fachebene mit einer exklusiven Ausrichtung auf Unternehmen der Getränkebranche spezialisiert. Wir arbeiten ausschließlich für und im Auftrag von Unternehmen, die als Hersteller, Händler, Zulieferer, Dienstleister oder im näherem Umfeld der Getränkebranche tätig sind.

Wir verfügen über langjährige persönliche Erfahrungen und ein exzellentes Netzwerk in der Getränkebranche und kennen daher in der Breite wie in der Tiefe die spezifischen Bedarfe, Strukturen, Prozesse und Entscheidungswege dieser Branche.

Wir suchen und identifizieren gezielt die Top-Kandidat*innen am Markt und steuern den gesamten Suchprozess - von der Beratung des Auftraggebers bei der konkreten Definition des Positions-Profiles bis zur erfolgreichen Besetzung der vakanten Position und begleiten Unternehmen und Kandidat*in beim gemeinsamen erfolgreichen Onboarding.

**Wir gestalten mit Ihnen die Zukunft und den Erfolg der Getränkebranche.
Wir finden .. exklusiv für die Getränkebranche .. die Top-Besetzungen,
die unsere Kunden zu überdurchschnittlicher Leistungsstärke im Markt führen.**

