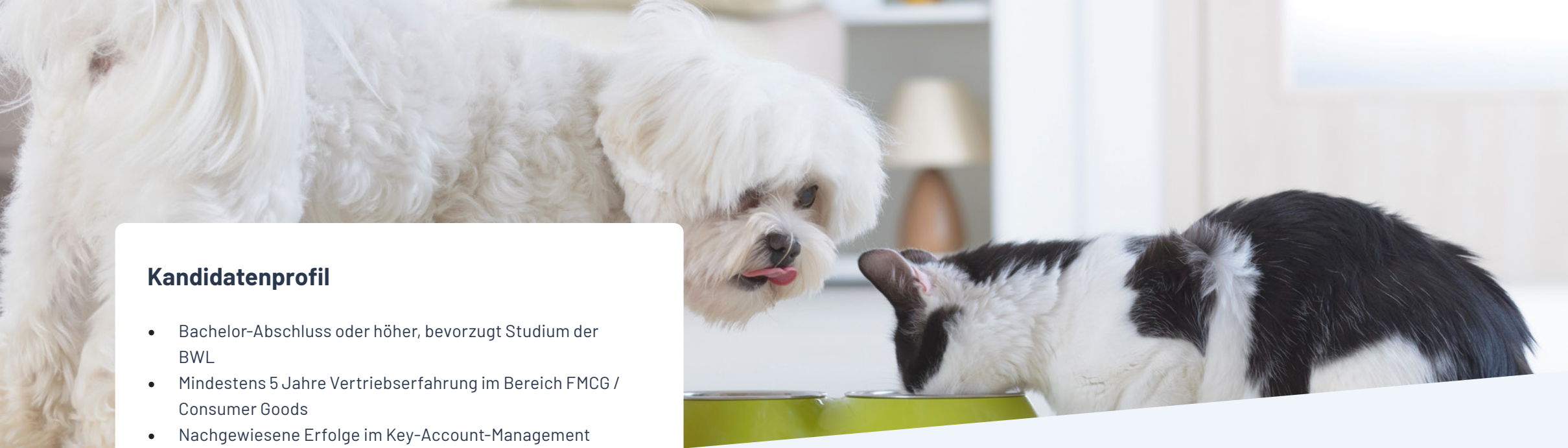


Stellenangebot bei Partner in Pet Food

Senior Business Development Manager (d/m/w)



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidatenprofil

- Bachelor-Abschluss oder höher, bevorzugt Studium der BWL
- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung im Bereich FMCG / Consumer Goods
- Nachgewiesene Erfolge im Key-Account-Management
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Auf- und Ausbau von Kundenpartnerschaften durch Kommunikationsstärke und Erfahrungen im Stakeholder-Management
- Kundenorientierte und unternehmerische Denk- und Arbeitsweise
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, ergebnisorientierte Herangehensweise
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

 **Deutschland**

Partner in Pet Food (PPF) ist ein führendes Unternehmen der europäischen Heimtiernahrungsbranche im Besitz von CVC Capital, einer der größten Private-Equity-Gesellschaften weltweit. Als einer der europäischen Top-3-Tierfutterhersteller beliefert das Unternehmen in Deutschland die Big-5-Tierfuttermarken und global über 600 Kunden in 40 Märkten. Mit seinen hochwertigen Trocken- und Nassfutterprodukten sowie Snacks ist PPF als Innovator bekannt, der die Zukunft von Tiernahrung maßgeblich mitgestaltet.

Über Partner in Pet Food

Partner in Pet Food (PPF) ist eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in der europäischen Heimtiernahrungsbranche und hat sein Geschäft in den letzten fünf Jahren verdoppelt. Mit einem kompromisslosen Fokus auf Innovation ist PPF ein echter Gamechanger – ein Unternehmen, in dem Entscheidungen schnell getroffen werden und Agilität sowie mutiges Handeln den Takt vorgeben. Die Menschen bei PPF teilen eine große Leidenschaft für Erfolg und arbeiten mit Energie und Entschlossenheit daran, die Zukunft des Heimtiermarktes zu gestalten.

Unterstützt von CVC, einem der weltweit führenden Private-Equity-Unternehmen, agiert PPF auf Basis einer wachstumsorientierten, unternehmerischen Denkweise. Es gibt keine starre Hierarchie oder Unternehmensebenen, die Prozesse verlangsamen – stattdessen bietet PPF ein dynamisches, flexibles Umfeld, in dem jeder in seinem Bereich als Entscheidungsträger agiert. Dank einer Kultur, die Meetings auf ein Minimum reduziert und auf Eigenverantwortung einen starken Fokus legt, haben Mitarbeiter bei PPF die Freiheit, wirkungsvolle Entscheidungen zu treffen und die Ziele ihres Verantwortungsbereichs effizient zu erreichen.

PPF produziert eigene erfolgreiche Marken und ist außerdem vertrauenswürdiger Produktionspartner für viele weltweit führende Heimtierfuttermarken. Mit 12 hochmodernen Fabriken in ganz Europa liefert PPF ein breites Sortiment an hochwertigen Produkten, die sich wandelnden Bedürfnissen von Haustieren und immer anspruchsvolleren Tierhaltern gerecht werden. Mit starken Werten, seinem Engagement für Innovation und seinem Erfolgswillen baut PPF seine führende Position in der globalen Heimtiernahrungsbranche kontinuierlich aus und braucht nun Verstärkung.

„Heute arbeiten fast 3000 Kolleginnen und Kollegen bei uns – und wir wachsen weiter. Dabei liegt unser Fokus auf der Sortimentserweiterung von Premiumprodukten und in der Bereitstellung zusätzlicher Ressourcen für die Kunden unserer europäischen Märkte.“

**Gerald Kühr,
Chief Executive Officer**



Senior Business Development Manager (d/m/w)

Gesucht wird ein engagierter, unternehmerisch denkender Vertriebsprofi, der sein eigenes Kundenportfolio auf- und ausbaut, indem er starke Partnerschaften schmiedet und eine Schlüsselrolle beim Unternehmenswachstum übernimmt. Der Senior Business Development Manager verkörpert eine zentrale, wirkungsvolle Position, die direkt auf den Erfolg des am schnellsten wachsenden Tiernahrungsherstellers Europas einzahlt.

Die Rolle umfasst:

Das rasante Wachstum von Partner in Pet Food (PPF) braucht einen ambitionierten Senior Business Development Manager, der die nächste Entwicklungsphase entscheidend mitgestaltet. In dieser Rolle betreut er seine eigenen Kunden, hat klaren Fokus auf die Gewinnung neuer Kunden und den Aufbau langfristiger strategischer Partnerschaften. Er arbeitet mit einigen der größten Marken für Tiernahrung im Fach- und Einzelhandel zusammen und unterstützt diese dabei, ihr Geschäft durch maßgeschneiderte Lösungen auszubauen. Dabei besucht er mit seinen Kunden Produktionsstätten, entwickelt Wachstumspläne und arbeitet eng mit dem Produktentwicklungsteam von PPF an gemeinsamen Projekten. Der Senior Business Development Manager identifiziert neue Geschäftsmöglichkeiten und entwickelt für seine Kunden passende Lösungen, um diese erfolgreich umzusetzen – denn: Wenn Kunden wachsen, wächst auch Partner in Pet Food.

Diese Rolle bietet viel Abwechslung und Reisetätigkeit – um nah am Geschehen zu sein, stehen regelmäßige Besuche bei Kunden, Teilnahmen an Messen und Besichtigungen von Produktionsstätten in ganz Europa auf dem Programm. Der Senior Business Development Manager berichtet direkt an den European Sales Director Co-Manufacturing mit Sitz in der Zentrale von PPF in Utrecht, Niederlande.

Aufgaben:

- Aufbau und Pflege starker, strategischer und langfristiger Partnerschaften mit Kunden
- Führung bei der Akquise neuer Kunden und Identifizierung neuer Marktchancen
- Gesamtverantwortung für das Account Management, Umsatzplanung und profitables Wachstum
- Entwicklung gemeinsamer Geschäfts- und Wachstumspläne mit Kunden zur Unterstützung ihrer Expansion
- Zusammenarbeit mit internen Teams (Produktentwicklung, Finanzen, Vertrieb) zur Entwicklung innovativer Lösungen
- Sicherstellung eines exzellenten Kundenservices und finanzieller Konsistenz
- Führen von Verhandlungen im Einklang mit den kommerziellen Zielen und Handelsbedingungen von PPF
- Häufige Reisen zu Kunden, Werksbesuchen und Branchenveranstaltungen

Ergebnisorientierung, Eigenverantwortung, unternehmerischer Spirit, Teamarbeit und kontinuierliche Verbesserung – diese Werte bilden die Unternehmenskultur. Sie prägen den Erfolg von Partner in Pet Foods und den jedes Einzelnen. Mitarbeitende können selbst entscheiden, ob sie überwiegend aus dem Homeoffice arbeiten (Das Unternehmen unterstützt bei der optimalen Einrichtung des Homeoffice-Arbeitsplatzes.), oder ob sie lieber im Büro sein wollen. Wo es geht, engagiert sich Partner in Pet Food dafür, dass man sich optimal entfalten kann – durch eine ausgewogene Work-Life-Balance, ein wettbewerbsfähiges Gehalt, Urlaubsgeld, jährliche Boni und einen betrieblichen Altersvorsorgeplan.





Der Senior Business Development Manager hat die Chance, in dieser spannenden Phase einen entscheidenden Beitrag zum Wachstum des Unternehmen beizusteuern, wertvolle Erfahrungen zu sammeln und dabei seine Karriere in der dynamischen und spannenden Tiernahrungsbranche voranzutreiben.



Interessiert?

Partner in Pet Foods hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte oliver@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search