

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Bereiche Marketing & Sales in der Konsumgüterbranche. Für unseren Klienten, den international erfolgreichen Getränke-Markenartikler **innocent** mit Sitz in München suchen wir den erfolgreichen

Category Development Manager (m/w/d)

Unternehmen

- internationaler Markenartikler **innocent** mit Sitz in **München**
- führende Consumer Brand im Segment Säfte, Drinks & Smoothies
- Internationales wachstumsorientiertes Umfeld mit Fokus auf Teamspirit

Ihre Aufgaben

- Aufbau, Führung und Entwicklung einer wirkungsvollen Category Development Strategie
- Entwicklung von 4 Ps gemeinsam mit dem Marketing und Commercial Team
- Erarbeitung von Category guidelines rund um die 4 Ps (product, placement, promotion, pricing)
- effiziente Realisierung der Initiativen und Launches durch die Teilnahme an umfassenden Handlungsplänen
- erfolgreiche Weiterentwicklung des Category Developments durch best-in-class know-how und das schrittweise Aufzeigen der dadurch erzeugten Unternehmenswertsteigerung
- In Schwung bringen von Datenquellen und Ziehen von Schlussfolgerungen
- Umwandlung unserer Category-, Brand- und Produktpläne in starke und eindrucksvolle Geschichten, die durch das Commercial Team genutzt werden können
- Erstellung und Management von Prozessen zur Übertragung von Marketing Hintergrundwissen über Aktivitäten und NPDs zur Präsentation an Kunden durch das Commercial Team
- halbjährliche Innovations Sell-In Deck Prozesse, inklusive Kick-Off, Erschaffung und pünktlichen internen Präsentation für das Commercial Team
- klare Darstellung der Produktvorteile aus Sichtweise der relevanten Zielgruppe
- Erstellung eines Shopper-Intelligenz Ansatzes, abgestimmt auf die Unternehmenssituation
- kontinuierliche Erstellung von Kenntnissen über Shopper-Trigger und Barrieren auf dem Weg des Einkaufens und Verwendung entsprechender Foren, um das Wachstum voranzutreiben
- Zusammenarbeit mit Insight Managern für die Ad Hoc Recherche und Handeln

Ihre Qualifikation

- erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftliches Studium
- mind. 5 Jahre Berufserfahrung im Category Development incl. Shopper Insights oder Marketing/ Key Account mit entsprechendem Fokus in der FMCG Branche
- solide Erfahrung in der Zusammenarbeit mit cross-funktionalen Teams und multiplen Stakeholdern
- nachgewiesene Erfolgsbilanz in der Übersetzung von Strategien zur Umsetzung
- gutes Verständnis für Kategorie- und Shopperentwicklungen
- Verständnis komplexe Zusammenhänge zielgerichtet zu vermitteln und Erfahrung in der Erstellung aussagekräftiger Präsentationen
- routiniert in der Analyse und Interpretation von Paneldaten (Nielsen, GfK) sowie im Umgang mit MS-Office Anwendungen (PowerPoint, Excel, Word)
- unternehmerische Denkweise, ergebnisorientiert und der Wille im Markt erfolgreich zu sein
- Hohe Motivation, Gestaltungswille und der Wunsch Verantwortung zu übernehmen
- Sie sind kommunikativ, haben eine positive Einstellung, sind stressresistent und bewahren einen kühlen Kopf
- Sie sind ein offener, unkomplizierter Teamplayer der auch selber mitanpackt
- Sie sprechen und schreiben perfektes Englisch

Das Angebot an Sie

- Eine herausfordernde Marketingposition mit guten Perspektiven in einem erfolgreichen und innovativen Unternehmen, in dem Sie selbst viel zum weiteren Erfolg beitragen werden
- Eine Vielzahl von sympathischen Benefits, Veranstaltungen und Zusatzleistungen
- Ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt rundet das Angebot ab

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an weichsberger@mpwmuc.de

MPW Executive Search ist eine erfolgreiche Personalberatung für Konsumgüter
im Top- und Mittelmanagement.