

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Bereiche Marketing & Sales in der Konsumgüterbranche. Für unseren Klienten, einen renommierten internationalen Markenartikler in Österreich, suchen wir einen

Trade Marketing & Category Manager (m/w)

In dieser Funktion unterstützen Sie den Head of Trade Marketing und das gesamte Verkaufsteam in den Bereichen Kundenpräsentationen, Category Management Projekten, Shopper Marktforschungsprojekten, Schulungen intern/extern, Koordination von In-store Maßnahmen, Analyse/Reportings sowie dem POS-Material Management. Diese Position fungiert als Schnittstelle zwischen Verkauf, Marketing, Operations und dem Headquarter und unterstützt den Key Account bei der Zielerreichung und Weiterentwicklung der Kunden unter Einsatz der Sales Driver sowie Berücksichtigung der Produkt- und Marketingstrategie.

Ihre Verantwortung:

- **KONZEPTIONELLER, STRATEGISCHER UND OPERATIVER TRADE MARKETING SUPPORT FÜR UNSERE OFF PREMISE VERKAUFSSKANÄLE (RETAIL, IMPULS, NEW BUSINESS)**
Support (Konzepte, Präsentationen, etc.) der Key Account Manager & Field Sales Mannschaft bei Kundenterminen und der Planung und Koordination von In-Store Maßnahmen
Erarbeitung & Umsetzung von kundenindividuellen Konzepten, die abteilungsübergreifende Maßnahmen (Marketing- & Sales Plan) mit einbeziehen
- **ANALYSE & REPORTINGS**
Aufbereiten von Zahlen/Daten (Nielsen Sell out Analysen & Reportings, Promotionanalysen, Shopper Zahlen, Overall Sales KPIs)
Analyse & Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen und „Help to Sell“-Konzepten
- **VERKAUFS- UND TRADE MARKETING PROJEKTE**
Durchführung von Verkaufs- und Trade Marketing Projekten mit Schwerpunkt auf Category Management und Shopper Marktforschung inkl. Aufbereitung & Präsentation bei Kundenterminen
- **POS IN-STORE AUFTRITT**
Entwicklung und Implementierung von in-store POS Maßnahmen & verkaufsfördernden Programmen & Aktivitäten
Zusammenarbeit & Koordination von POS- und Kreativagenturen

(Weiter)-Entwicklung einer langfristigen POS-Material Strategie sowie Management des aktuellen POS-Material-Portfolios in Abstimmung mit dem Brand Management sowie der internationalen Trade Marketing & Operations Abteilung
- **PLANUNG**
Quartalsweise Budgetplanung für die Verkaufschannels Retail, Impuls, New Business
Mitarbeit bei der Erstellung eines jährlichen Business Plans

Das erwarten wir von Ihnen:

- Ca. 3-5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder (Trade-) Marketing, idealerweise im Konsumgüterbereich
- Abgeschlossenes Wirtschaftsstudium
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Sehr gute Kenntnisse MsExcel und Powerpoint Kenntnisse
- Sehr gute Erfahrung im Umgang mit Zahlen inkl. Aufbereitung und Analyse von Daten
- Sehr gute Erfahrung in der Erstellung von Dashboards und Reportings
- Erfahrungen im Bereich Category Management und der Durchführung von Marktforschungsprojekten
- Erfahrung im Umgang mit GFK Zahlen und ACNielsen Zahlen
- Sehr gute Präsentationsskills
- Analytisches Denken, Freude am Umgang mit Zahlen
- Teamfähig, belastbar, kommunikativ und kreativ
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an
Herrn Robert Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

Infos im Internet zu MPW München: www.mpwmuc.de