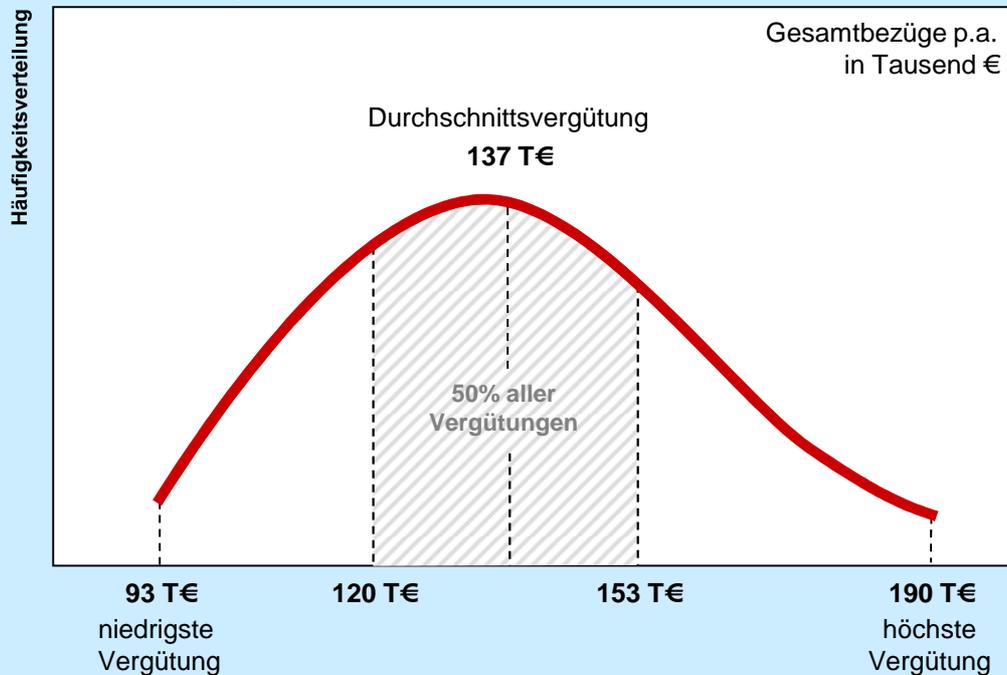


Funktion: Vertriebsleiter

Branche: Lebensmittelindustrie

Unternehmensgröße: 100 – 4 000 Mitarbeiter



Quelle: Rau Consultants GmbH, Februar 2011

Tätigkeitsbeschreibung:

Der Vertriebsleiter trägt die Verantwortung für alle nationalen Vertriebsaktivitäten hinsichtlich des LEH und zumeist auch für den Großverbraucher- und Großhandelsbereich. Seine Zuständigkeit erstreckt sich auf das Key Account Management, die Feldorganisation und den Innendienst. Da er selbst in der Regel den oder die wichtigsten Handelskunden betreut, muss er über hervorragende Kontakte zu den Entscheidungsträgern im Ein- und Verkauf des Handels verfügen.

Vergütungsentwicklung im Vergleich zu 2010:

Die Vergütungen sind im Vergleich zu 2010 um etwa 10 % angestiegen. Dies ist auf die überwundene Wirtschaftskrise zurück zu führen, die starken Einfluss auf variable Gehaltsbestandteile gehabt hat.

Einschätzung des Bewerbermarktes:

Die Situation hat sich in den letzten acht Monaten nur wenig verändert. Weiterhin besteht ein Kandidatenüberhang, da viele Key Account Manager in diese Funktion drängen. Erfahrungen in der Foodbranche sind ein notwendiges Kriterium. Kontakte zu den spezifischen Entscheidungsträgern im Einkauf und Verkauf des Handels sind Voraussetzung bei der Besetzung der Position.