

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir eine dynamische und unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die betriebswirtschaftliche Expertise mit Vertriebs-Know-how vereint. Wenn Sie eine strategische Rolle übernehmen und das Wachstum eines innovativen Unternehmensbereichs aktiv mitgestalten möchten, dann sind Sie bei uns richtig!

BEREICHSLEITER FEED 100%

In enger Zusammenarbeit mit dem CEO der TNH-Group übernehmen Sie die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Bereichs Feed. Dabei stehen nicht nur die betriebswirtschaftliche Führung und strategische Planung im Vordergrund, sondern auch die erfolgreiche Umsetzung von Verkaufsstrategien und der Ausbau wichtiger Marktsegmente. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie die Zukunft eines wachstumsorientierten Unternehmens mit!

IHRE AUFGABEN

STRATEGISCHE LEITUNG: Sie übernehmen die unternehmerische Verantwortung für den Bereich Feed und entwickeln in Zusammenarbeit mit dem CEO TNH-Group die Geschäftsstrategie weiter, um das Wachstum und die Marktposition des Bereiches Feed zu stärken.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE FÜHRUNG: Planung, Budgetierung und Controlling der Geschäftseinheit, um die Rentabilität und Effizienz zu maximieren.

VERTRIEB UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG: Gestaltung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, um den Umsatz zu steigern und neue Marktsegmente zu erschliessen.

TEAMFÜHRUNG: Leitung des Teams und enge Zusammenarbeit mit dem Technical Sales Manager, um technische Expertise gezielt in den Vertriebsprozess einzubringen und zu nutzen.

MARKTBEOBACHTUNG: Gestaltung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, um den Umsatz zu steigern und neue Marktsegmente zu erschliessen.

STAKEHOLDER-MANAGEMENT: Aufbau und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Geschäftspartnern, Kunden und Behörden.

IHR PROFIL

WIRTSCHAFTLICHER HINTERGRUND: Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Management, Verkauf oder eine vergleichbare Qualifikation.

VERTRIEBSERFAHRUNG: Mehrjährige Erfahrung in der Vertriebsleitung, idealerweise mit nachweisbaren Erfolgen in der Umsatzsteigerung und Marktentwicklung.

UNTERNEHMERISCHE KOMPETENZ: Starkes unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, komplexe Geschäftsprozesse zu steuern.

KOMMUNIKATIONSSTÄRKE: Exzellente Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten, um das Team zu motivieren und externe Partner zu überzeugen.

ERGEBNISORIENTIERUNG: Hohe Zielorientierung und Umsetzungsstärke, mit einem klaren Fokus auf Geschäftserfolg und Wachstum.

BRANCHENKENNTNISSE: Vorkenntnisse in der Tierernährungsbranche sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.



WIR BIETEN:

Eine verantwortungsvolle Führungsposition mit Gestaltungsspielraum.

Unterstützung durch einen kompetenten Technical Sales Manager, der Sie in technischen Fragen begleitet.

Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einer offenen Unternehmenskultur.

Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung in einem innovativen Unternehmen.

INTERESSIERT?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin, per E-Mail an HR@tnh-group.com

NUTRITION IS OUR PASSION.

Unter dem Dach der TNH-Group im Industriegebiet von Wangen im Kanton Schwyz sind die Firmen Trinova Feed, Trinova Food, Life Circle Nutrition und Santural vereint. Durch den organisatorischen Zusammenschluss können die Synergien der vier eigenständigen Bereiche besser genutzt werden.

TRINOVA AG BEREICH FEED

Haemmerli 2D | 8855 Wangen SZ
www.tnh-group.com
+41 55 450 60 60

Member of TNH Group

TRINOVA FEED | TRINOVA FOOD |
LIFE CIRCLE NUTRITION | SANTURAL