

STELLENAUSSCHREIBUNG

Geschäftsführer*in (m/w/d) mit Schwerpunkt Vertrieb & LEH in Vollzeit

El Puente ist ein soziales Unternehmen und Pionier des Fairen Handels zugleich. Wir importieren Produkte, entwickeln neue Produktlinien und erschließen Märkte. Dabei stellen wir Menschen und Umwelt vor den Profit und zeigen, dass der Faire Handel als nachhaltige Wirtschaftsweise funktioniert. Wir sind transparent und setzen uns ein für biologischen Anbau und Klimagerechtigkeit, für sichere Existenzen und gegen Diskriminierung und Ausbeutung.

Gemeinsam mit Kooperativen, sozialen Unternehmen und Organisationen stellen wir die Interessen der Produzent*innen, Künstler*innen und Arbeiter*innen in den Mittelpunkt und sind Teil eines weltweiten Netzwerks. Wir teilen Wissen um Chancen, Erfolge und Herausforderungen und setzen uns lautstark für Veränderung ein – für eine Welt, in der alle gut leben können.

Zur strategischen Weiterentwicklung unseres Unternehmens suchen wir eine*n Geschäftsführer*in, die/der unternehmerisch denkt, führungsstark ist und unsere Vertriebsaktivitäten – insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und B2B-Bereich – nachhaltig auf- und ausbaut.

Wir stehen wirtschaftlich an einem Wendepunkt. Damit El Puente langfristig als Fairhandelsunternehmen bestehen kann, braucht es eine Persönlichkeit, die Restrukturierungsmaßnahmen nicht scheut, sondern sie als Chance zur Zukunftsgestaltung begreift.

Das erwartet Dich

- Strategische Unternehmensentwicklung:
 - o Du entwickelst und steuerst eine zukunftsfähige Unternehmensstrategie mit starkem Fokus auf den LEH und das Großkundengeschäft.
 - o Du positionierst El Puente als modernes, marktorientiertes Unternehmen im Fairen Handel.
- Vertriebs- und Geschäftsentwicklung:
 - o Du identifizierst neue Marktpotenziale, baust starke Partnerschaften auf und betreust bestehende Großkund*innen sowie LEH-Partner.
 - o Du strukturierst ein effizientes Vertriebsmodell und leitest die Weiterentwicklung entsprechender Teams.
- Sortiments- und Angebotsmanagement:
 - o Du arbeitest eng mit Einkauf und Produktentwicklung zusammen, um unser Sortiment optimal auf neue Marktanforderungen auszurichten.
- Organisationsentwicklung:
 - o Du gestaltest den Wandel zu einer agilen, marktorientierten Organisation mit klaren Prozessen und Zuständigkeiten.
- Ergebnisverantwortung:
 - o Du trägst Verantwortung für Umsatz-, Kosten- und Ergebnisziele und steuerst das Unternehmen nachhaltig in die Zukunft.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse:
 - o Du beobachtest kontinuierlich relevante Märkte, erkennst Chancen frühzeitig und reagierst mit passenden Strategien.

Wir suchen Dich

- Du bringst fundierte Vertriebserfahrung mit:
 - o Du hast mehrere Jahre Erfahrung im LEH, Großhandel oder B2B-Vertrieb – mit Führungsverantwortung.
 - o Du kennst die Mechanismen und Anforderungen des LEH in Deutschland und weißt, wie man starke Kundenbeziehungen aufbaut.

- Du denkst strategisch und handelst unternehmerisch:
 - Du kombinierst Marktverständnis mit analytischem Denken und einer ausgeprägten Hands-on-Mentalität.
 - Du bringst betriebswirtschaftliche Expertise mit, z. B. in Preisstrategien, Deckungsbeitragsrechnung oder Supply-Chain-Management.
- Du bist eine integrative Führungspersönlichkeit:
 - Du führst empathisch, transparent und wirkungsorientiert – und entwickelst Dein Team nachhaltig weiter.
- Du kommunizierst sicher auf Entscheider*innen-Ebene:
 - Du überzeugst durch Dein Verhandlungsgeschick und Deine Fähigkeit, Menschen für Ideen und Ziele zu gewinnen.
 - Du sprichst fließend englisch.
- Du verstehst und lebst den Fairen Handel:
 - Du bist begeistert von globaler Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit und sozialem Unternehmertum – und willst diese Vision aktiv voranbringen.
- Idealerweise bringst Du zusätzlich mit:
 - Erfahrung im sozialwirtschaftlichen oder genossenschaftlichen Kontext, Kenntnisse in Change-Management sowie interkulturelle Kompetenz.

Wir bieten Dir

- Eine sinnstiftende Tätigkeit mit gesellschaftlicher Relevanz – in einem Unternehmen, das den Fairen Handel im Mainstream-Markt positioniert.
- Die Möglichkeit, die strategische Neuausrichtung von El Puente maßgeblich mitzugestalten.
- Großen unternehmerischen Spielraum und Gestaltungsmöglichkeiten auf oberster Ebene.
- Eine leistungsgerechte Vergütung in einem wertebasierten Umfeld.
- Eine BahnCard 100 für nachhaltige Mobilität.
- Ein engagiertes Team, das für seine Vision brennt.
- Einen Arbeitsplatz in Nordstemmen mit der Option auf flexible Arbeitsgestaltung.
- Perspektiven für Wachstum und Entwicklung – persönlich wie strukturell.

Was nun?

Wir möchten die Position schnellstmöglich besetzen. Bitte sende uns Deine vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (inklusive Anschreiben, Lebenslauf und relevanter Nachweise) gerne als E-Mail mit Anhängen im PDF-Format (bis max. 8 MB). Teile uns auch Deinen frühesten Eintrittstermin sowie Deine Gehaltsvorstellung mit.

Deine Bewerbungsunterlagen erwarten wir bis spätestens 11.03.2026.

Richte Deine Bewerbung bitte direkt an: pieter.swart@el-puente.de