



Head of Value Management (m/w/d)



Hamburg



Vollzeit



unbefristet

Wir suchen dich ab April 2026 oder zum nächstmöglichen Zeitpunkt als Head of Value Management (m/w/d) für den Bereich Vertrieb Handel.

Du suchst ausgezeichnete Perspektiven?

- Du bist die zentrale Ansprechperson für den Aufbau des Value Managements in Deutschland und führst die Weiterentwicklung der Value Management Organisation sowie Kultur voran
- Zudem bist du das kommerzielle Sprachrohr beim Thema Off Trade Performance
- Du bist für die Führung und Entwicklung des 2-köpfigen Value Management Teams in Hamburg verantwortlich
- In enger Abstimmung mit der Geschäftsführung und cross-funktionalen Teams definierst und implementierst du die 3-Jahres-Strategie über alle Kanäle, Kunden und Portfolios hinweg
- Du überwachst die laufende Off Trade Geschäftsentwicklung, entwickelst Hypothesen und Maßnahmen zur Verbesserung der Performance (Volumen und Profitabilität) sowie zur Optimierung der Jahrespläne
- Du entwickelst eine mittel- und langfristige Net Pricing Strategy unter Berücksichtigung von Umsatzwachstum, Volumenwirkungen und Profitabilität
- Du setzt die Brand- und Portfolio-Preisstrategie in kundenorientierte Revenue Growth Management-Maßnahmen um, einschließlich Mandatsvorschlägen für Verhandlungen, Priorisierung von Handelskonditionsanpassungen und Erstellung einer strategischen Preisargumentation
- Du entwickelst einen faktenbasierten Ansatz zur Steuerung der Geschäftsergebnisse und priorisierst Kunden- und Kanalchancen auf Basis eines datenbasierten, kategoriengestützten Modells
- Du repräsentierst die Value Management Funktion in Sales and Operations Planning Meetings und identifizierst Wachstumschancen, indem du Markt-, Marken- oder Kundenlücken analysierst und kritische Erkenntnisse bereitstellst
- Du förderst den Ausbau lokaler Fähigkeiten sowie die Einführung und Nutzung von Value Management-Tools in enger Zusammenarbeit mit anderen Ländern
- Du entwickelst und implementierst ein bedarfsgerechtes Capability-Building-Programm für alle Sales-Funktionen, um das Value Management-Denken zu fördern und eine exzellente Umsetzung von entsprechenden Initiativen sicherzustellen

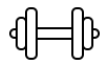
Dann zeig uns, was dich auszeichnet!

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften oder einem vergleichbaren Bereich mit
- Zudem konntest du mehrjährige Erfahrung im Bereich Customer Development, Finance, Revenue Growth Management bzw. Value Management, Key Account Management oder verwandten Positionen sammeln
- Darüber hinaus bringst du Führungserfahrung mit und überzeugst durch ein teamorientiertes und motivierendes Führungsverhalten
- Du hast Erfahrung im Umgang mit verschiedenen Stakeholdern und verstehst es komplexe Konzepte und Strategien zielgruppenorientiert aufzubereiten
- Eine eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise ist für dich ebenso selbstverständlich wie ein souveränes Auftreten und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Deine analytischen Fähigkeiten und Projektmanagementfähigkeiten helfen dir, Value Management Initiativen von Anfang bis Ende zu koordinieren sowie organisatorische Veränderungen herbeizuführen
- Dich zeichnen eine ausgeprägte Wachstumsmentalität und strategische Denkweise mit tiefem Verständnis der kommerziellen Dynamik und Geschäftsanforderungen aus
- Du verfügst über fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du hast Spaß daran unsere Themen und Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln und dabei stets über den Flaschenrand hinauszublicken

Was wir dir bieten:

- Du erhältst einen **unbefristeten Vertrag** bei einer der weltweit größten, international tätigen Brauereien mit starken Marken wie Astra, Holsten, Lübzer und Somersby
- Dich erwartet ein **attraktives Vergütungspaket** sowie tolle **Benefits** (z.B. 30 Urlaubstage, Zuschuss zum Deutschlandticket, bezuschusste Mitgliedschaft bei EGYM Wellpass, Vorteile bei zahlreichen Partnerunternehmen, individuelles Beratungsangebot durch das Fürstenberg-Institut)
- Du gestaltest deinen Arbeitsalltag - **flexible Arbeitszeit und Möglichkeit für Home-Office** machen's möglich
- Zudem liegt uns deine **Gesundheit** sehr am Herzen, deshalb bieten wir dir ein ganzheitliches Gesundheitsmanagement, welches unter anderem Vorsorgeuntersuchungen, Gesundheitstage und Impfangebote enthält
- In unseren **modernen Büroräumen** kann sich dein Rücken auf höhenverstellbare Tische und ergonomische Bürostühle freuen
- Individuelle Geschmacksrichtungen machen uns zu einem starken Team in einem **wertschätzenden Arbeitsumfeld**
- Und ja, es gibt ihn wirklich - den **Haustrunk**! Jeden Monat gratis Produkte aus unserem vielseitigen Angebot





Unser Unternehmen

Die Carlsberg Deutschland Gruppe gehört zum international agierenden Bierkonzern Carlsberg Breweries A/S, einer der größten Brauereigruppen der Welt, die ihren Hauptsitz in Kopenhagen hat. Mit ihren Brauereien in Hamburg, Lübz und Wernesgrün sowie ihrer national aufgestellten Vertriebsgesellschaft zählt die Carlsberg Deutschland Gruppe zu den führenden Brauereigruppen in Nord- und Ostdeutschland. Das Unternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens aktiv mitgestalten.

Unser Standort

Nach dem Umzug der Holsten-Brauerei ist die Unternehmenszentrale nach Hamburg-Bahrenfeld gezogen. Hier bieten moderne Büroräume und unsere Hygge-Lounge einen perfekten Rahmen für konzentriertes Arbeiten, kreative Meetings, entspannte Coffee-Breaks und gemeinsame Afterworks.

Interessiert?

Dann bewirb dich jetzt über unser Onlineportal.
Wir freuen uns auf deine Bewerbung.

Bei Rückfragen: jobs@carlsberg.de
www.carlsbergdeutschland.de

Mehr erfahren?



Ansprechperson

Carlsberg Deutschland Gruppe
Lea Junge
Jürgen-Töpfer-Str. 50, Haus 18
22763 Hamburg



Jetzt bewerben

