

Senior Revenue Growth Manager DACH (m/w/d), ab 32h/Woche

Vollzeit, Standort München/ hybrid

Hallo,

wir sind innocent, vielleicht kennst Du uns. Unsere Geschichte begann mit einer einfachen Mission: wir wollten Drinks herstellen, die es den Menschen einfacher machen, sich selbst etwas Gutes zu tun. Heute mixen wir jede Art von Obst und Gemüse unter der Sonne und sind stolz darauf, uns Europas beliebtestes Unternehmen für kleine, gesunde Getränke nennen zu dürfen. Und wir haben auch weiterhin große Ambitionen, denn wir möchten der Welt zeigen, dass sich bei einem erfolgreichen Unternehmen Profit und nachhaltiges Handeln nicht ausschließen. Immerhin wollen wir die Dinge besser hinterlassen, als wir sie vorgefunden haben. Und dafür brauchen wir schlaue Köpfe, die unsere Ambitionen teilen. Wenn das zu Deiner Lebenseinstellung passt, dann lies am besten weiter.



Mehr über uns: www.innocentdrinks.de/ueber-uns

Was macht ein Senior Revenue Growth Manager (m/w/d) DACH bei innocent überhaupt?

Als Senior Revenue Growth Manager DACH entwickelst Du gewinnbringende Strategien, die unser Umsatzwachstum nachhaltig vorantreiben. In dieser neu geschaffenen Rolle analysierst Du Daten, optimierst Preisgestaltung, Promotionen und Sortimente und arbeitest eng mit verschiedenen Teams im Bereich Commercial, Finance und Marketing zusammen. Als Teil des Commercial - Teams trägt Du dazu bei, echten Mehrwert für Konsumenten, Kunden und das Unternehmen zu schaffen.

Deine Hauptaufgaben:

- Du entwickelst Umsatz- und Wachstumsmodelle für die DACH-Region auf Basis aller relevanten RGM-Hebel.
- Du erstellst 1- bis 3-jährige RGM-Pläne und setzt zentrale Initiativen um, um unsere Umsatz- und Profitabilitätsziele zu erreichen.
- Du entwickelst Tools zur Überwachung von Preis- und Promotionsstrategien und führst neue Tracking-Instrumente ein.
- Du definierst strategische Empfehlungen im Bereich Marketing & Vertrieb für Produktinnovationen und Vertriebskanäle.
- Du arbeitest eng mit Commercial, Marketing und Finance zusammen, um eine abgestimmte Umsatzstrategie sicherzustellen.

Was Du mitbringen solltest:

- Fundierte Erfahrung im Revenue Growth Management (RGM) im FMCG-Bereich und Expertise in der Anwendung relevanter Wachstumshebel (z. B. Preisstrategien, Promotions, Produktmix).
- Wenn du im Sales Controlling, Finance, Category- oder Account Management arbeitest und du dich schon mit RGM Themen beschäftigt hast, wäre das auch eine Option.
- Hohe analytische Kompetenz und ein Gespür dafür, komplexe Daten in wirkungsvolle Strategien zu übersetzen.
- Erfahrung im cross-funktionalen Stakeholder-Management und Freude daran, Teams aus Commercial, Marketing und Finance zusammenzubringen.
- Strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise, um komplexe Themen klar und überzeugend zu kommunizieren.
- Du hinterfragst gern den Status quo, bist hands-on und probierst neue Ideen aus, um Mehrwert zu schaffen.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Tischtennis-Skills (kein Muss, aber besser für Dein Ego, wenn Du nicht immer verlierst).

Was Du noch wissen solltest:

Bei innocent wollen wir Arbeitsplätze für die Zukunft schaffen. Wir glauben an Chancengleichheit und schätzen die Vielfalt. Wir sind ein inklusiver Arbeitsplatz, an dem jede und jeder willkommen ist und so sein kann, wie sie oder er ist. Wenn Dir ein 9-to-5-Job zu 1992 ist, dann sind wir auch für ein Gespräch über Deine Vorstellungen offen. Wir wollen nichts versprechen, aber grundsätzlich denken wir, dass das, was gut für Dich ist, auch gut für uns ist.

Wenn Du für ein Unternehmen arbeiten möchtest, das seine Geschäfte auf verantwortungsvolle Art und Weise macht und dafür sorgen will, dass innocent ein Unternehmen ist, das andere inspiriert, ein Umdenken anstößt, dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung. Bitte schick Deine Unterlagen an Monika Pleschinger (office@mpleschinger.at). Sie ist unsere externe Partnerin, mit der wir schon viele Jahre zusammenarbeiten. Wundere Dich also nicht, wenn sie sich zuerst bei Dir meldet, bevor wir ins Spiel kommen. *

Alles Liebe,



innocent



*Falls Du länger nichts von ihr hörst, dann schau doch bitte mal in Deinem Spam-Ordner nach. Wir versuchen zwar Müll zu vermeiden, doch manchmal landen E-Mails versehentlich dort.