

Seit mehr als 35 Jahren zählt K&P zu den führenden Unternehmen für Beratung und Planung in Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung. Unsere Leistungen zeichnen sich durch Professionalität und Praxisnähe aus. Dabei bilden Erfahrung und Branchenkenntnis die Grundsteine unserer Kompetenz.

www.kup-consult.de



Im Auftrag unseres Kunden, einem bundesweiten Anbieter von Cateringdienstleistungen mit den Schwerpunkten Office-, Meeting-, Roadshow- und Eventcatering suchen wir einen

Head of Franchise und Partnermanagement (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Als Head of Franchise und Partnermanagement spielen Sie eine zentrale Rolle bei der Expansion und Qualitätssicherung. Ihr Ziel ist es, den Erfolg und die Zufriedenheit der Partnerbetriebe durch kontinuierliche Unterstützung und Beratung sicherzustellen. Sie gewährleisten die Einhaltung und stetige Verbesserung von Qualitätsstandards in allen Betrieben und identifizieren sowie realisieren Wachstumschancen innerhalb des Partnernetzwerks. Sie bauen starke Beziehungen zu den Partnern auf, um deren Bedürfnisse zu verstehen und sie effektiv zu unterstützen. Zudem führen Sie Schulungen und Workshops zu Themen wie Kundenmanagement, Qualitätsstandards und Unternehmenswerte durch. Regelmäßige Besuche bei den Partnerbetrieben zur Überprüfung der Qualitätsstandards und Implementierung von Verbesserungsmaßnahmen gehören ebenfalls zu Ihren Aufgaben. Gemeinsam mit den Partnerbetrieben entwickeln und setzen Sie Strategien zur Umsatzsteigerung und Markterweiterung um. Darüber hinaus sind Sie aktiv in der Suche und Akquise neuer Partnerbetriebe sowie deren erfolgreicher Integration in das Netzwerk tätig.

Ihr Profil:

Für die Position suchen wir eine Person mit (system-) gastronomischem Background und herausragenden kommunikativen Fähigkeiten, die in allen Situationen klar und effektiv kommunizieren kann. Idealerweise konnten Sie bereits erste Erfahrungen innerhalb der Systemgastronomie in einer ähnlichen Position sammeln. Sie sollten analytisches Denkvermögen und strategische Planungskompetenz besitzen, um Marktpotenziale zu erkennen, geeignete Partner zu identifizieren und erfolgreiche Onboarding- und Wachstumsstrategien zu entwickeln. Ein ausgeprägtes Verständnis für die gastronomische Bedürfnisse und Anforderungen von Kunden und Partnerbetrieben ist wichtig, um langfristige und erfolgreiche Beziehungen aufzubauen. Führungskompetenz und Teamfähigkeit sind erforderlich, um Teams zu motivieren und effektiv mit Stakeholdern zusammenzuarbeiten. Flexibilität und die Fähigkeit, sich schnell an Veränderungen anzupassen und neue Partner effizient in das Netzwerk zu integrieren, runden das Profil ab.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV mit Dokumentation, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung, Eintrittstermin) an Simon Kuhn (bewerbung@kup-consult.de).



Stellenausschreibung
Head of Franchise und Partnermanagement (m/w/d)