

KAM RETAIL (m/w/d)

Standort: Niedersachsen
Referenz: KLH-NI

EUROPÄISCHER SEGMENTFÜHRER FÜR FLEISCHPRODUKTE

- Unser Mandant ist ein großer mittelständischer Lebensmittel-Produzent von Fleischprodukten und gehört hier zu den wichtigsten Lieferanten des Handels & der weiterverarbeitenden Industrie
- Das Unternehmen ist produktionsseitig sehr gut aufgestellt und stolz darauf, den Industrie-Standard in seinem Segment mitgeprägt zu haben
- Vor dem Hintergrund von Portfolio-Erweiterungen und zur Ausweitung der Wertschöpfungstiefe wird aktuell und auch in den kommenden Jahren weiter signifikant in Technologie und neue Kapazitäten investiert
- Beliefert werden alle relevanten europäischen Handelskanäle und Industriekunden, dies mit einem hohen 3-stelligen Mio. €-Umsatz
- Seit jeher liegt hier ein besonderer Fokus auf nachhaltige Lieferketten, zertifizierte Farmen und Transparenz im Qualitätsmanagement
- Zur Erweiterung des Teams wird nun ein Key Account Manager LEH (m/w/d) gesucht, der die Kunden in den LEH-Kanälen betreut und ausweitet

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Akquisition, Betreuung und Ausbau von Key Accounts in der Lebensmittelbranche (regional und national)
- Entwicklung & Umsetzung von Kundenstrategien zur Steigerung von Umsatz, Marktanteil und Profitabilität
- Marktbeobachtung, Ergebnisanalysen und Erstellung von Reports
- Schnittstellenmanagement, u. a. mit Produktentwicklung, Vertriebsinnendienst, Produktmanagement etc.
- Verantwortung für Ausschreibungen, Angebote, Sortimentsberatungen und Vertragsverhandlungen
- Monitoring der Umsatz- & Absatzzahlen der Kunden
- Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein Unternehmen mit langfristig ausgerichteter Agenda und gelebtem Fokus auf Nachhaltigkeit im Agrarsegment Fleisch
- Arbeiten in einer auf Innovation und Wertschöpfung ausgerichteten Unternehmenspolitik, die sich an der Dynamik des Marktes orientiert
- Übernahme einer Tätigkeit mit hohem Gestaltungs- & Entwicklungsspielraum innerhalb eines erfolgreichen Unternehmens
- Mitarbeit in einem dynamischen Umfeld mit sehr gutem Betriebsklima
- Steuerung hochwertiger und investitionsintensiver Projekte im Bereich Produktion



Segment-
führer



Wachsendes
Unternehmen



Top-
Lieferant



Gestaltungs-
spielraum

IHR PROFIL

- Mehrj. Erfahrungen als Key Account Manager (m/w/d) in der Lebensmittelindustrie
- Analytische & strukturierte Denkweise, gepaart mit einer hohen Vertriebsaffinität
- Ausgeprägte Kommunikations- & Teamfähigkeit
- Profunde Expertise in den modernen KAM-Prozessen & -Methoden im Marken- und Handelsmarkengeschäft
- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung im Vertrieb

INCHARGE
connecting the best heads in consumer goods

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Manfred Wulf berät Sie gern telefonisch unter **+ 49 421 22 33 93 0**.

InCharge Management GmbH Nord
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd
Maximilianstraße 2 - 80539 München

www.incharge-management.com

Let's get connected:   

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an bewerbung@incharge-management.com unter:

Angabe der Referenz: KLH-NI
Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.