

HEAD OF KAM/FRISCHE (m/w/d)

Standort: Norddeutschland

Referenz: HKA-ND

TOP FMCG-MARKENARTIKLER

- Global aktiver FMCG Player und Top-Markenartikler, einer der wichtigsten Lieferanten für den deutschen Handel, mit ausgezeichneter Reputation
- Das Unternehmen hat in Deutschland in mehreren Segmenten die deutliche Marktführerschaft inne und erzielt in D Umsätze im Mrd.€ Bereich
- Die Marken des Unternehmens werden seit Jahren massiv medial unterstützt und genießen bei Verbrauchern höchste Bekanntheits- und Vertrauenswerte
- Der Vertrieb ist in warengruppenübergreifende Customer Groups organisiert und zugleich nach den Haupt-Kategorien des Unternehmens (Business Units)
- I.R. einer Nachfolgebesetzung suchen wir nun einen Head of KAM (m/w/d), der versiert ist in der vertrieblichen Führung von führenden Markengeschäften sowie der Entwicklung größerer KAM Teams

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Management eines nationalen Kundenportfolios über alle Warengruppen des Unternehmens und Sicherstellung nachhaltigen profitablen Wachstums
- Verantwortungsübernahme für alle relevanten Kundenverhandlungen, auch mit internationalen Kundenorganisationen bzw. Buying Groups
- Zugleich gesamthafte verkäuferische Verantwortung für die Kategorie „Frische“ und Mitglied im X-funktionalem Category Board Deutschland, das als Leitungsteam die „Frische“-Unit markt- und ergebnisorientiert führt
- Zusammenarbeit mit internationalen Kollegen anderer Länderorganisationen
- Umsetzung der Markenstrategien des Unternehmens in Kunden- und Sortimentsstrategien mit Ableitung von spezifischen Kundenentwicklungsplänen
- Konzeptionelle Weiterentwicklung des Key Account Managements

IHRE CHANCEN

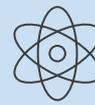
- Arbeiten für Marken-Ikonen mit Strahlkraft und Heritage
- Übernahme einer echten Führungsaufgabe im Vertrieb mit großem Gestaltungsfreiraum und -anspruch
- Doppelverantwortung für eine strategisch wichtige Kundengruppe und zugleich für den Gesamtvertrieb für eine Top-Kategorie des Konzerns
- Arbeit mit internationalen Schnittstellen intern und zum Kunden
- Umfeld höchster Professionalität und operativer Exzellenz mit Fokus auf Innovation und Markenkommunikation
- Offene agile Unternehmenskultur mit positivem Betriebsklima



Führungsposition



Deutlicher Marktführer



Innovatives Unternehmen



Internationalität

IHR PROFIL

- Mehrj. Vertriebserfahrung bei einem A-Markenhersteller in FMCG, ideal aus Frische, dazu versiert mit der Arbeit in Matrixstrukturen
- Inter-/nationale Verhandlungserfolge mit großen Accounts und Buying Groups, auch in anspruchsvollen Markt- & Unternehmenssituationen
- Direkte Führungs- und Entwicklungserfahrung für Key Account Teams
- Zeitgemäßer Motivator & Macher-Typ mit ausgeprägter Eigeninitiative und Souveränität, dabei kommunikations- und argumentationsstark
- Von Vorteil sind Auslands-Verantwortungen und ergänzende berufliche Hintergründe aus anderen Funktionsbereichen, wie z.B. Marketing
- Erfolgreich abgeschlossenes BWL/WiWi Studium

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. Christoph Knoke 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: HKA-ND
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.