

NATIONALER KEY ACCOUNT MANAGER LEH (m/w/d)

Standort: NRW
Referenz: NKAM-LEH

BEKANNTER FEINKOST- & INGREDIENT-HERSTELLER

- Unser Mandant ist ein traditioneller Hersteller u. Vermarkter von kulinarischen Produkten und produziert an mehreren Standorten
- Das Unternehmen gehört zu einer größeren internationalen Food-Gruppe, profitiert von einer positiven Marktdynamik und dem Konsumentenwunsch nach authentischen und natürlichen Produkten
- Unser Mandant stellt eigene Marken und Handelsmarken her und liefert zudem auch Vorprodukte an die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie
- Das Unternehmen steht für hohe Qualität und ausgeprägte Kundenorientierung sowie maßgeschneiderte Produktkonzepte
- Im Rahmen einer Nachfolgebesezung sucht das Unternehmen nun einen ambitionierten, erfahrenen KAM für den LEH (m/w/d)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Betreuung strategisch wichtiger Retail-Kunden (Vollsortimenter/Harddiscount)
- Eigenständige und ergebnisverantwortliche Kundenführung
- Entwicklung von Strategien zur Potenzialausschöpfung, inkl. Generierung und Umsetzung von Kundenentwicklungsplänen
- Gelebter Category Manager-Anspruch, (pro)aktiver Verkauf von Sortimenten, Aktionen und Kategorie-Lösungen, die Mehrwerte generieren
- Eigenverantwortliche Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahres-/Kontrakt-Gesprächen sowie von unterjährigen Aktions- und Preisgesprächen
- Planung und Monitoring von Roll Outs für Neuprodukte/Innovationen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen, wie Produktentwicklung und Marketing

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein renommiertes Unternehmen, das in seinem Segment einer der führenden Lieferanten ist
- Betreuung strategisch wichtiger Kundengruppen für das Unternehmen
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und Gestaltungsmöglichkeiten in der Kundenführung
- Attraktive Mischung aus operativen und strategischen Aufgaben
- Teil einer wertschätzenden und mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur in einem familiären Umfeld
- Perspektiven für die persönliche Weiterentwicklung
- Hoch innovative Ausrichtung im Unternehmen
- Direkte Berichtslinie an den Geschäftsführer Sales & Marketing



Trendsegment



Potenzialmarkt



Karriereentwicklung



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung in ergebnisverantwortlicher Führung von Vollsortiment- (EDEKA, Rewe u.a.) oder (Hard)Discount-Kunden (Aldi, Lidl u.a.)
- Branchenexpertise aus Food
- Erfahrung mit professionellen KAM-Prozessen, datenbasierten Warengruppen- und Kundennutzen-Argumentationen
- Starke Kundenorientierung mit strategisch-konzeptioneller und gleichzeitig pragmatischer Herangehensweise
- Überzeugendes Auftreten, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Teamfähigkeit
- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse

 **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: NKAM-LEH
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.