

KAM PRIVATE LABEL INTERNATIONAL (m/w/d)

Standort: Bayern
Referenz: KAM-BY

BEKANNTES UNTERNEHMEN IN MOPRO

- Unser Mandant ist ein bekannter Hersteller im Bereich der weißen und gelben Linie sowie von Feinkost- & plant-based-Produkten, der innovativ und expansiv an mehreren Produktionsstandorten tätig ist
- Das Unternehmen ist dabei über eine eigene Business-Unit im Handelsmarken-Geschäft tätig & erzielt hier signifikante Umsatzgrößen im 3-stell. Mio.-€-Bereich
- In der aktuellen Marktsituation kommt der Weiterentwicklung des Handelsmarken-Geschäftes eine strategische Bedeutung zu; das Geschäft soll sich über Innovationen stärker profilieren und international wachsen
- I.R. der Erweiterung des KAM-Teams wird nun ein erfahrener Key Account Manager (m/w/d) gesucht, der in festgelegten Fokus-Ländern einzelne Kunden eigenverantwortlich betreut und das Geschäft ausbaut & weiterentwickelt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Übernahme des Key Account Managements für internationale Kunden
- Ausbau und Bildung einer belastbaren Kundenbeziehung mit allen Ansprechpartnern der Schlüsselkunden in den definierten internationalen Fokus-Märkten (Bestands- und Neukundengeschäft)
- Führen von Ausschreibungen und Koordination mit internen Schnittstellen
- Ertragsorientierte Weiterentwicklung der Sortimente unter Berücksichtigung von Kategorie-, Kunden- & Wertschöpfungspotenzialen
- Treiben von Innovationen und Produktportfolio-Optimierung in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen
- Überwachung und Steuerung der Kunden-Performance auf Basis von KPIs
- Analysen zu Markt, Wettbewerb, Sortiment und Ableitung von Potenzialen
- Analyse von Marktforschungsdaten aus verschiedenen Quellen
- Erarbeitung von Kundenentwicklungsplänen

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer umfassenden Kundenbetreuungsfunktion mit großen Gestaltungsfreiräumen in einer Business-Unit mit hoher Bedeutung
- Arbeiten in einem der dynamischsten Food-Segmente mit hohen Potenzialen für Neuprodukteinführungen und Innovation
- Teil werden eines sehr professionellen und modernen Unternehmens-Umfeldes in einer Organisation, die auf Wachstumskurs ist
- Erleben einer Unternehmenskultur, die von Offenheit und vertrauensvoller Zusammenarbeit und vielen Markt-Initiativen geprägt ist



Leadership
Aufgabe



Top-
Lieferant



Wachstum



Mehrwert-
Konzeptstärke

IHR PROFIL

- Profunde Kenntnisse der europäischen LEH-Strukturen
- Mehrj. Berufserfahrung als inter-/nationaler KAM für Handelsmarkensortimente in FMCG, ideal aus MoPro oder anderen großen Food-Segmenten
- Ausgeprägte Kommunikations- & Verhandlungsstärke mit Expertise aus mehrstufigen Preisverhandlungen und der entsprechenden Argumentation
- Beherrschung der Prozesse im modernen PLB-Geschäft
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit den typ. Schnittstellen im PLB-Geschäft, wie Produktentwicklung, Produktmanagement etc.
- Überzeugendes Auftreten, mit Begeisterungs- und Motivationsstärke
- Studium der BWL oder vergleichbare kfm. Ausbildung
- Sehr gute M365-Kenntnisse und verhandlungssicheres Englisch, eine weitere Fremdsprache wäre wünschenswert

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. Florian Hobbahn 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: KAM-BY
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.