



NAT. KAM DACH MARKENAUSBAU (m/w/d)

Standort: Bremen/HO

Referenz: NAM-HB

Natural Pet Food

encore

INTERNATIONALER HERSTELLER VON PREMIUM-TIERNÄHRUNG

- MPM Products ist ein Premium Pet Food-Lieferant mit Wurzeln in UK, der mit seinen Hauptmarken Applaws (FH) & Encore (LEH/Drogerien) in über 50 Märkten weltweit vertreten ist und 3-stellige Mio. €-Umsätze generiert
- Das Markenportfolio positioniert sich über höchste Qualität und Premium-Ansprüche auf Naturbasis, 100% natürliche Zutaten, mehr echtes Fleisch und keine unnötigen Getreidearten, Füll- oder Zusatzstoffe
- MPM Products hat sich international hervorragend entwickelt und wächst global; in der DACH-Region gibt es bislang nur eingeschränkte Aktivitäten
- Das DACH-Geschäft soll jetzt über ein eigenes Vertriebsbüro in Bremen sukzessive ausgebaut werden, mit Fokus auf den LEH und Drogerien
- Für diesen Geschäftsaufbau wird nun ein ambitionierter Nat. KAM (m/w/d) gesucht, der breite Erfahrung im Umgang mit dem Handel, dem Neukundengeschäft und dem Roll Out von Markenportfolios mitbringt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Übernahme des bereits bestehenden Geschäfts im LEH, Drogerien und Fach-EH mit 100%igem Fokus auf Marken
- Analyse des Wettbewerbs und Identifikation von Markt- & Kundenpotentialen im deutschsprachigen Raum
- Entwicklung einer Kanal- & Key Account-Strategie in enger Zusammenarbeit mit dem Head of Retail Europe
- Akquisition von nationalen und regionalen Handelskunden
- Tracking der Kundenperformance bei voller Kunden P&L-Verantwortung
- Eigenverantwortliche Führung von Listungs- & Preisverhandlungen, Jahresgesprächen sowie unterjährigen Vermarktungsgesprächen
- Enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen im HQ in UK/Manchester; z. B. Customer Service, Trade Marketing, Controlling, etc.
- Berichtslinie an den Head of Retail

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein wachsendes, kerngesundes und international aufgestelltes Unternehmen, das B Corp zertifiziert ist
- Umfassende Möglichkeiten der Gestaltung und Optionen, im Geschäft seinen eigenen Fußabdruck zu hinterlassen
- Attraktive Mischung aus operativen und strategischen Aufgaben
- Teil einer wertschätzenden und mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur in einem internationalen Umfeld
- Mehrwöchige gezielte Einarbeitung und regelmäßige Abstimmungen
- Flexible Home Office-Lösung (mehrere Standorte möglich) mit regelmäßiger Anwesenheit im zukünftigen Bremer Office



Premium Produkte



Internationales Unternehmen



Potenzialmarkt



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige KAM-Erfahrung aus FMCG oder Konsumgütern, bevorzugt aus Pet Food/Care-Segmenten
- Operative Sales-Erfahrung mit den nationalen und regionalen LEH-Kunden, insbesondere REWE Gruppe, Markant Gruppe
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau von Markengeschäft, gezielter Kundenakquise, Listungs- & Distributionsaufbau
- Beherrschung der Methodiken im modernen Key Account Mgt.; vertraut im Umgang mit Markt-, Verkaufs- und Finanzdaten
- Resilienter „Macher“-Typ mit ausgeprägter Hands on-Mentalität
- Überzeugendes persönliches Auftreten und Verhandlungsstärke
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse und verhandlungssicheres Englisch

Let's get connected:



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. Darleen Gasiorek 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

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

Angabe der Referenz: NAM-HB

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.