

KEY ACCOUNT MANAGER RETAIL (m/w/d)

Standort: Nordrhein-Westfalen
Referenz: KAR-NRW

TOP-MARKENHERSTELLER AUS FOOD & BEVERAGE

- Unser Mandant ist die deutsche Tochter eines internationalen Markenherstellers im Food & Beverage-Segment mit hoher Reputation im Markt
- Das Unternehmen ist im deutschen Markt in seinem Kernsegment Marktführer mit hoher Innovationskraft und gehört auch in den übrigen Segmenten zu den Qualitäts- & Genuss-Leadern
- Die wichtigsten Absatzkanäle des Unternehmens sind der LEH und bei Getränken insb. die Convenience-Kanäle (Tankstellen, Convenience Shops)
- Aktuell suchen wir hier einen KAM (m/w/d), der seine Kundengruppe selbstständig managt und aktiv entwickelt
- Der Stelleninhaber ist Teil des nationalen KAM Teams in direkter Berichtslinie zum Vertriebsleiter

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vertikale Betreuung eines Key Accounts zusammen mit einem Senior KAM, einem unterstützenden Innendienstmitarbeiter sowie einer externen Außendienst-Mannschaft
- Verhandlung von Marken- & Handelsmarken-Sortimenten aus einer Hand, wobei das Markengeschäft deutlich im Fokus steht
- Systematische Kunden-Potentialanalysen, Ableitung von Kundenentwicklungsstrategien und Umsetzung in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten internen Schnittstellen in den Themen Außendienst-Steuerung, Category Management, Produktentwicklung und Marketing/Trade Marketing
- Mitarbeit an nationalen Projekten, z. B. an der Weiterentwicklung der Sortimentsstrategie mit KAM-/Marketing-Kollegen
- Bei Bedarf Teilnahme an internationalen Sales Meetings

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein international renommiertes Unternehmen, das sehr Marketing-getrieben ist und nachhaltig operiert
- Bearbeitung eines Top Accounts national mit hohem Stellenwert für das Unternehmen
- Attraktive Balance aus strategischen und operativen Aufgaben
- Zusammenarbeit mit den nationalen und internationalen Führungsteams in Marketing und Vertrieb
- Möglichkeiten zur weiteren Karriere-Entwicklung
- Arbeiten in einer sehr mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur



Segment-Marktführer



Entwicklungsmöglichkeiten



Nachhaltiges Unternehmen



Gestaltungsmöglichkeiten

IHR PROFIL

- Gute Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft, insbesondere im Bereich des zweistufigen Handels
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als KAM (m/w/d) im Markenbereich bei einem führenden Markenartikler mit Erfahrung in der Betreuung nationaler und regionaler Handelszentralen
- Expertise in modernen KAM-Prozessen & -Methoden im Markengeschäft
- Konzeptionelle, analytische Stärke, idealerweise CatMan-Wissen, sowie gute Kalkulationskenntnisse für Verhandlungen
- Echter Netzwerker und gleichzeitig motivierender Teamplayer
- BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Gute Englisch-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: KAR-NRW
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.