

# HEAD OF KAM RETAIL/MARKE (m/w/d)

Standort: Hamburg/2 Tage HO  
Referenz: HKA-HH

## TOP FMCG-MARKENARTIKLER

- Unser Mandant ist die deutsche Tochter eines global agierenden FMCG Players und Top-Markenartiklers, der international über ein großes Markenportfolio verfügt und eine ausgezeichnete Reputation genießt
- Das Unternehmen ist in Trendsegmenten aktiv und kann hier in hervorragender Weise seine Innovationskraft und Markenvielfalt ausspielen, um so verschiedene Zielgruppen bestmöglich zu erreichen
- Das Retail Key Account Management wird aktuell aufgestockt auf 8 KAMs und soll in definierten Sales Excellence-Dimensionen konsequent weiterentwickelt werden, insbesondere im Bereich RGM und CatMan-Argumentation
- Gleichzeitig sollen die KAMs zukünftig an die neu geschaffene Stelle Head of Key Account Management Retail (m/w/d) berichten, die das Upskilling im Vertrieb behutsam und systematisch vorantreiben soll
- Für diese neue Rolle suchen wir einen ambitionierten Markenvertriebler (m/w/d), der sein Team weiterentwickeln und auf die nächste Ebene heben kann

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Disziplinarische/fachliche Führung eines KAM Teams und enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing, Value Management und dem eigenen Außendienst sowie dem Bereich Customer Service
- Forcierung eines potentialorientierten Key Account Managements, das Umsatz- und Ertragspotentiale identifiziert und ausschöpft und dafür gezielt die Hebel des Revenue Growth Managements nutzt (4P)
- Schrittweiser Transfer von kurzfristiger, jahresgesprächsorientierter Key Account-Steuerung in eine strategische Kundenentwicklungsplanung
- Umsetzung von Entwicklungsmaßnahmen für ein Upgrading der Organisation (Training) zum Ausbau der Sales Excellence-Standards
- Enge Zusammenarbeit und Übernahme von strategischen Projekten mit dem GF Vertrieb zur strategischen Ausrichtung des Retail-Vertriebs

## IHRE CHANCEN

- Arbeiten in Trendmärkten innerhalb eines globalen Players mit umfassenden Markenportfolios und signifikantem Ausbaupotenzial für den deutschen Markt
- Übernahme einer zentralen Führungsrolle mit Gesamtverantwortung für den wichtigsten Absatzkanal in DE, den Handel
- Möglichkeiten, die Strukturen und Prozesse im eigenen Verantwortungsbereich aktiv mitzugestalten und Teams durch Coaching & gezielte Entwicklung weiterzubringen
- Arbeiten in einer modernen, offenen und wertgetriebenen Unternehmenskultur, die Mitarbeiterentwicklung gezielt fördert



Führungs-  
position



Top Marken-  
artikler



Internationalität



Innovatives  
Unternehmen

## IHR PROFIL

- Einschlägige Erfahrung aus dem FMCG-Vertrieb eines Top-Markenartiklers mit aktivem Netzwerk zu den Top-Accounts in DE
- Weitreichende Verhandlungserfahrung bei nationalen Kunden sowie bei internationalen „Buying Cooperations“
- Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung von KAM-Teams
- Beherrschung des modernen KAM-Instrumentariums, insbesondere Analyse von CatMan-Daten, Revenue Growth Management
- Hohe Prozesssicherheit in Schnittstellen, wie z. B. im S&OP-Prozess
- Souverän & überzeugend im Auftritt nach innen und außen
- Unternehmerisch denkende Macher-Persönlichkeit, Motivator und Teamplayer mit ausgeprägter Kommunikationsstärke
- Abgeschlossenes BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation

**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. Gianluca Causo 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](http://www.incharge-management.com)

Let's get connected:   

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: HKA-HH**  
**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.