

SENIOR KAM LEH (m/w/d)

Standort: Nordrhein-Westfalen
Referenz: SKM-NRW

TOP-MARKENHERSTELLER AUS FOOD & BEVERAGE

- Unser Mandant ist die deutsche Tochter eines internationalen Markenherstellers aus Food & Beverage, der eine hohe Reputation genießt
- Das Unternehmen ist im deutschen Markt in seinem Kernsegment Marktführer, beweist seit Jahren hohe Innovationskraft und gehört auch in den übrigen Segmenten zu den Qualitäts- & Genuss-Leadern
- Die wichtigsten Absatzkanäle des Unternehmens sind der LEH und bei Getränken insbesondere die Convenience-Kanäle (Tankstellen, Convenience Shops)
- Im Rahmen einer organisatorischen Umstellung suchen wir aktuell einen Senior KAM (m/w/d), der eine strategisch wichtige Handelsgruppe im LEH selbstständig managt und entwickelt
- Der Stelleninhaber (m/w/d) ist Teil des nationalen KAM Teams und berichtet an den Vertriebsleiter Deutschland

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Strategische und operative Verantwortung für einen Top-Account mit der Ausrichtung auf profitables Wachstum und die Entwicklung einer tragfähigen langfristigen Kundenbeziehung
- Eigenständige Führung der Jahresgespräche und Kundenverhandlungen inkl. Preise, Konditionen sowie Leistungen
- Systematische Kunden-Potenzialanalysen, Ableitung und Umsetzung von Kundenentwicklungsstrategien, Monitoring der Profitabilität und im Bedarfsfall Ableitung erforderlicher Maßnahmen zur Zielerreichung
- Mitarbeit an nationalen Projekten, z. B. bezüglich der Sortimentsstrategie und aktives Treiben von Innovationen & Markenwachstum
- Steuerung kundenspezifischer Promotions und Neuprodukteinführungen
- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten internen Schnittstellen Marketing/ Trade Marketing, Außendienst, Supply & Demand

IHRE CHANCEN

- Einstieg bei einem international führenden Top-Marken-Player, der sehr marketinggetrieben ist und nachhaltig operiert
- Führung eines strategisch wichtigen Accounts mit hohem Stellenwert für den Unternehmenserfolg in Deutschland
- Attraktive Balance aus strategischen und operativen Aufgaben
- Zusammenarbeit mit den nationalen & internationalen Führungsteams in Marketing und Vertrieb
- Möglichkeiten zur weiteren Karriere-Entwicklung und Übernahme größerer Führungsaufgaben
- Arbeiten in einer sehr mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur



Segment-
Marktführer



Entwicklungs-
möglichkeiten






Nachhaltiges
Unternehmen



Gestaltungs-
möglichkeiten

IHR PROFIL

- Mindestens 5–8 Jahre Berufserfahrung im Markenvertrieb bei einem führenden FMCG-Markenartikler, ideal in Frische/Feinkost
- Tiefe Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft und Erfahrung in der Betreuung nationaler & regionaler Handelszentralen
- Profunde Expertise in modernen KAM-Prozessen & -Methoden im Markengeschäft sowie in der KPI-basierten Kundenentwicklung
- Konzeptionelle, analytische Stärke gepaart mit unternehmerischem Denken und klarer Ergebnisorientierung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Erfahrung in Matrixorganisationen und cross-funktionaler Zusammenarbeit
- BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung

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. 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

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

Angabe der Referenz: SKM-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.