



KAM DIY / GARDEN CHANNELS (m/w/d)

Standort: Essen / HO
Referenz: KAM-ES

bolsius
since 1870

ERFOLGREICHER NON FOOD-MARKENARTIKLER

- Bolsius ist ein international tätiger, familiengeführter Non Food-Hersteller mit Sitz in den Niederlanden und insgesamt 1.000 Mitarbeitenden
- Bolsius produziert in der EU und vertreibt unter seiner Marke ein breites Sortiment – von klassischen Kerzen bis hin zu Duftprodukten; ergänzend werden auch individuelle PLB-Sortimente angeboten
- Die deutsche Marketing- & Vertriebsgesellschaft in Essen mit ca. 20 MA erzielt einen Umsatz im mittleren 2-stelligen Mio. €-Bereich und hält in DE in ihrem Segment eine führende Marktposition
- Bolsius ist in mehreren Vertriebskanälen aktiv, insbesondere in LEH, Drogerie-, DIY- & Garden-Kanälen sowie im E-Commerce
- I. R. einer neu geschaffenen Stelle suchen wir nun einen erfahrenen und agilen Non Food KAM (m/w/d), der das bestehende Geschäft im DIY-/Garden-Kanal betreut und systematisch weiterentwickelt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortliche Betreuung, Entwicklung sowie Reaktivierung des Kundenportfolios im DIY-/Garden-Kanal
- Ausbau des Geschäfts durch Sortiments-, Distributions- & Promotionsmaßnahmen sowie gezielte Neukundengewinnung
- Analyse von Kunden- & Marktpotentialen sowie Ableitung und Umsetzung entsprechender Vertriebsstrategien
- Eigenverantwortliche Durchführung von Jahresgesprächen inkl. Angebotskalkulation und Nachbereitung
- Arbeiten mit Marktdaten zur Entwicklung überzeugender Kundenargumentationen (Category Advisor)
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innen-/Außendienst, (internationalen) Vertriebskollegen sowie ergänzenden Fachbereichen

IHRE CHANCEN

- Einstieg in einen erfolgreichen Mittelständler in Familienhand
- Attraktives Markenportfolio mit hohen Marktpotenzialen
- Arbeiten in entscheidungsfreudigen flachen Strukturen, in denen Initiative und lösungsorientiertes „Machen“ gefragt sind; mit hohem Fokus auf Nachhaltigkeit (B Corp-zertifiziert)
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und Möglichkeiten, den Erfolg des Unternehmens durch eigene Aktivitäten zu beeinflussen
- Langfristige Entwicklungsperspektiven mit der Übernahme größerer Aufgabenbereiche und persönlicher Weiterentwicklung



Segmentführer



Nachhaltiges Unternehmen






Eigenverantwortlichkeit



Mittelstand

IHR PROFIL

- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management im deutschen LEH und Erfahrung im DIY-/Garden-Channel
- Erfahrung im FMCG-Markenkontext, ideal auch im PLB-Umfeld
- Vertraut mit modernen KAM-Prozessen, der ertragsorientierten Kundenführung und analytischen Arbeitsansätzen (CatMan)
- Mittelstandsaffiner „Macher“-Typ mit hands on-Mentalität, der Freude daran hat, Impulse zum Geschäftsausbau zu setzen
- Kommunikations- & Verhandlungsstärke, kombiniert mit einem überzeugenden Auftreten und unternehmerischer Arbeitsweise
- Studium der BWL oder vergleichbare Kfm. Ausbildung
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse, sicheres 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. Jonas Rheinwald 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: KAM-ES
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.