



KAM PLB & INDUSTRIE (m/w/d)

Standort: Wilhelmshaven
Referenz: KAM-WHV

BEKANNTER SÜSSWAREN-PRODUZENT

- Unser Mandant ist ein erfolgreicher Player der Lebensmittelwirtschaft, der sich in Familienhand befindet und eine hohe Reputation im Markt genießt
- Am Produktionsstandort in Wilhelmshaven, in der Nähe der niedersächsischen Küste, werden Sortimente mit hohem Qualitätsanspruch hergestellt – im Fokus Industrie-Erzeugnisse, aber auch Handelsmarken & Markenprodukte
- Das Unternehmen unterstützt Kunden mit umfassenden Serviceleistungen bei der Realisierung von Produktkonzepten, von der Idee bis zur Rezeptur
- Unser Mandant beliefert Industrie-/Handelskunden in DACH sowie global und gilt in seinem Segment als echter „hidden champion“
- Wir suchen nunmehr den „KAM PLB & Industrie“ (m/w/d), der mit einem exzellenten Vertriebsteam weitere Potentiale in einem weiterhin wachsenden Markt ausschöpft

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortliche Führung und Entwicklung eines PL- & Industriekunden-Portfolios, je nach Qualifikation ggfs. auch in internationalen Märkten (Bestandskunden- und Neukundengeschäft)
- Analyse von Märkten, Segmenten & Wettbewerbern und Ableitung von Handlungsimplikationen für die Absatzpolitik
- Umsatz- & Ertragsplanung für den zu betreuenden Kundenkreis und proaktive Sortiments-, Preis- & Konditionengestaltung
- Interne & funktionsübergreifende Projektbetreuung von Neuproduktentwicklungen, Kundenservices und kundenspezifischen Problemlösungen
- Ertragsorientierte Weiterentwicklung der PLB-Sortimente
- Direkte Berichtslinie an den Geschäftsführer Marketing & Vertrieb




IHRE CHANCEN

- Arbeiten in einem familiengeführten Unternehmen mit langfristiger Ausrichtung, offener Kultur und gelebten Werten
- Übernahme einer Schlüsselrolle hinsichtlich der strategischen Entwicklung und zukünftigen Ausstattung des Standortes
- Teil des Vertriebsteams in direkter Berichtslinie zur Geschäftsführung
- Attraktive Balance aus operativen & strategischen Aufgaben und Arbeiten in flachen Hierarchien in einem kooperativen Umfeld
- Arbeiten in einem Segment mit hohen Sympathiewerten
- Persönliche Weiterbildungsperspektive



IHR PROFIL

- Mehrjährige Berufserfahrung als KAM für PLB- & B2B-Sortimente im FMCG-Bereich, ideal aus Food
- Kommunikations- & Verhandlungsstärke mit Expertise aus mehrstufigen Preisverhandlungen und geschulter Argumentation
- Erfahrung in der Projektarbeit mit den typischen PLB-Schnittstellen, wie z. B. Produktentwicklung, Produktmanagement etc.
- Überzeugendes Auftreten, mit Begeisterungs- & Motivationsstärke
- Bestehende Vertriebskontakte im Bereich des deutschen/europäischen Handels sowie der Lebensmittelindustrie
- Ausgeprägte Eigeninitiative und hohe Reisebereitschaft
- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder kfm. Ausbildung mit entsprechenden erweiterten Kenntnissen
- Englisch verhandlungssicher

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. Manfred Wulf 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-WHV
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.