

NATIONALER GROUP KAM (m/w/d)

Standort: Home Office/Raum Berlin
Referenz: NGK-BE

ERFOLGREICHES FAMILIENUNTERNEHMEN

- Unser Mandant mit Sitz im Großraum Berlin ist ein traditionsreicher Hersteller von Convenience-Gerichten, die für höchste Qualität und Genuss stehen
- Das Familienunternehmen erzielt mit seinem Sortiment aus Marken und Handelsmarken Umsätze im unteren 3-stelligen Mio. €-Bereich, gehört damit zu den Top 3-Unternehmen in seiner Kategorie & wurde mehrmals als Top-Marke ausgezeichnet
- Der vertriebliche Schwerpunkt liegt auf dem Discount, dem LEH & auf E-Commerce
- Das Unternehmen wächst seit Jahren sehr erfolgreich, nicht zuletzt durch Einstellung auf neue Trends neben dem klassischen Stammsortiment
- I.R. einer Nachfolgebesetzung wird für eine Kundengruppe ein ambitionierter Nat. G-KAM (m/w/d) gesucht, der das Marken- und Handelsmarkengeschäft ertragsorientiert selbstständig weiterentwickelt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Betreuung und Verhandlung der deutschen Handelspartner im Discount im Marken- & Handelsmarkenbereich
- Aktiver Ausbau des Geschäfts unter Sicherstellung der Profitabilität über Gewinnung von Neulistungen, Aktionsverkäufe, aber auch über konsequente Distributionsumsetzung von Leistungsvereinbarungen
- Koordination/Überwachung von Handelsmarken-Ausschreibungen und proaktive Entwicklung von Kunden-Lösungen in enger Zusammenarbeit mit Produktentwicklung, Supply Chain, Marketing & Controlling
- Konsequente Weiterentwicklung des Beziehungsmanagements bei Bestandskunden zu allen relevanten Entscheidern auf Handelsseite
- Kontinuierliche Markt-/Wettbewerbsanalysen und Ableitung von Potenzialen und Handlungsempfehlungen
- Direkte Berichtslinie zur Geschäftsführung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein erfolgreiches Unternehmen mit ausgezeichneter Reputation und sehr guten Wachstums-Chancen
- Arbeiten in einem nachhaltigen, traditionsbewussten und gleichzeitig modernen Familienunternehmen in einem kollegialen, wertschätzenden Arbeitsumfeld
- Betreuung einer wichtigen Kundengruppe für das Unternehmen
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und Gestaltungsmöglichkeiten in der Kundenführung
- Agieren in einer mittelständischen und schlanken Struktur, die Pragmatismus zulässt und schnelle Entscheidungen ermöglicht



Familien-
unternehmen



Wachsendes
Unternehmen



Eigenverant-
wortlichkeit



Werte
Orientierung

IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnisse zur deutschen Handelslandschaft und den Entscheidungsstrukturen, insbesondere im Discount
- Mehrjährige Erfahrung als vollverantwortlicher KAM für das Marken- & HaMa-Geschäft in Food oder Near Food im LEH
- Leidenschaft für Vertrieb, vertraut mit anspruchsvollen Verhandlungen und Auftrags-/Kundenkalkulationen
- Macher-Typ mit ausgeprägter Hands on-Mentalität
- Ausgeprägte Eigeninitiative und Kreativität in der Potenzialbearbeitung
- Kommunikations- & argumentationsstark mit überzeugendem Auftritt nach außen; nach innen ausgeprägter Teamplayer
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse



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: NGK-BE
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.