

KAM LEH (m/w/d)

Standort: Unkel (Raum Bonn) / HO
Referenz: KAM-BO



PREMIUM-MARKENARTIKLER IM WACHSTUMSMODUS

- Haus Rabenhorst ist ein traditionsreicher Hersteller von Premiumsäften, der die beiden bekannten Dachmarken Rotbäckchen und Rabenhorst führt und Umsätze im 2-stelligen Mio. €-Bereich generiert
- Die Produkte des Hauses stehen für kompromisslose, höchste Qualität und bieten zudem einen klaren funktionalen Gesundheitsnutzen, der vom Verbraucher auch so erkannt und geschätzt wird
- Durch den Trend zur bewussten Ernährung genießt das Portfolio deshalb eine stetig wachsende Nachfrage und bietet weiterhin großes Potential
- Das Unternehmen bearbeitet neben dem LEH auch die Kanäle: Drogerien, Apotheken und E-Commerce sowie weitere Kanäle
- Zur weiteren Potentialausschöpfung wird nun ein ambitionierter KAM LEH (m/w/d) gesucht, der regionale Zentralen und weitere Kunden führt und sich perspektivisch in eine Nat. KAM-Rolle (z. B. REWE) entwickeln soll

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortung für Umsatz, Absatz, Ertrag/Deckungsbeitrag sowie die Konditionen der zugeordneten Kunden, einschließlich Planung und Forecast
- Entwicklung und Umsetzung kundenspezifischer Aktions-, Distributions-, Listungs- & Neuproduktpläne
- Durchdringung aller relevanten Kundenentscheider-Ebenen, auch über den Einkauf hinaus, mit verantwortlicher Führung von Verhandlungen i. R. von Listungs-, Vermarktungs- & Jahresgesprächen, Preiserhöhungen
- Regelmäßige Kunden-Potenzialanalysen und Ableitung von Entwicklungsstrategien und Plänen zur Ausschöpfung von Umsatz- & Ertragspotentialen, ggf. Entwicklung von kundenindividuellen Vermarktungskonzepten
- Aktives Arbeiten mit MaFo & Category Management-Daten und Ableitung von kundenspezifischen Argumentationsansätzen
- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten internen Schnittstellen Marketing, Trade Marketing, Außendienst und Supply Chain

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein Familienunternehmen mit langer Tradition, hohem Innovationsgrad und signifikanten Marktpotenzialen
- Echtes Bekenntnis zu Nachhaltigkeit & Qualität innerhalb einer werteorientierten Unternehmenskultur
- Übernahme einer verantwortungsvollen Position mit umfangreichen Gestaltungsspielräumen im Fachbereich
- Möglichkeit, den Erfolg und die Profitabilität des Unternehmens durch eigenes Wirken voranzutreiben
- Flache Strukturen und schnelle Entscheidungswege



Innovatives Unternehmen



Wachsendes Unternehmen



Top Marke



Mittelstand

IHR PROFIL

- Detaillierte Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft, insbesondere im Bereich des zweistufigen Handels
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als KAM (m/w/d) im Food/Beverage-Sektor mit nachweislichen Erfolgen im Markengeschäft
- Expertise in modernen KAM-Prozessen & -Methoden im Markengeschäft, inkl. dem Umgang mit MaFo- & CatMan-Daten
- Ausgeprägte Eigenständigkeit, Flexibilität & Eigeninitiative, dabei Freude an Gestaltung und aktivem Business Development
- Sehr gute Kommunikations- & Präsentationsfähigkeiten
- Überzeugendes persönliches Auftreten und Verhandlungsstärke
- BWL-Studium oder vergleichbare Ausbildung



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

Let's get connected:   

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

Angabe der Referenz: KAM-BO
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.

BITTE BEACHTEN SIE: Der Schutz Ihrer Daten hat schon immer einen besonders hohen Stellenwert für InCharge-Management GmbH. Wir begrüßen die Leitlinien der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der EU und haben unsere Datenschutzerklärung angepasst. Bei der Kontaktaufnahme mit uns (z.B. per Kontaktformular, E-Mail, Visitenkartenübergabe, Telefon, Skype oder via sozialer Medien etc.) werden Ihre Daten und Angaben zur Bearbeitung der Kontaktanfrage und deren Abwicklung gem. Art. 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO verarbeitet. Ihre Angaben können in einem Customer-Relationship-Management System („CRM System“) oder vergleichbarer Anfragenorganisation gespeichert werden. Informieren Sie sich gern jederzeit und regelmäßig über den Inhalt unserer Datenschutzerklärung über unsere Website www.incharge-management.com/datenschutz oder wenden sich an unseren Datenschutzbeauftragten.