



# KAM SÜSSWAREN-GROSSHANDEL (m/w/d)

Standort: Großraum Köln  
Referenz: KSG-NW

## BEKANNTER SÜSSWAREN MARKENARTIKLER

- Unser Mandant ist die deutsche Tochter einer bekannten internationalen Gruppe mit starker Präsenz in Europa, die Süßwaren herstellt
- Das Portfolio umfasst viele trendige Produkte (Marken- & PLB-Konzepte) und erfreut sich im Handel sowie bei Shoppern hoher Nachfrage
- Deutschland wird in der Unternehmensgruppe als Schlüsselmärkte gesehen und generiert heute wachsende Umsätze im 2-stelligen Mio. €-Bereich
- Der Vertrieb erfolgt über die Kanäle LEH, Discount, Convenience-Handel, E-Commerce sowie auch über den traditionellen Süßwaren-Großhandel, der Außerhauskanäle, Schausteller, Kioske u. a. Wiederverkäufer bedient
- Im Rahmen einer Nachfolgebesetzung suchen wir nun einen agilen KAM (m/w/d) für den Süßwaren-Großhandel, der ideal Expertise aus der Vertriebsarbeit in diesem Kanal mitbringt und Freude an Beziehungspflege & Kundenaufbau hat

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortung für den Kanal Süßwaren-Großhandel mit einem bestehenden Kundenstamm und persönlicher Betreuung der Entscheider und Disponenten in den Unternehmen
- Gezielter Portfolioausbau bei bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie systematische Neukundenakquise im deutschsprachigen Raum
- Identifikation von Listungs- & Aktionspotentialen sowie Entwicklung und Umsetzung kundenindividueller Vertriebsstrategien
- Verhandlung von Preisen, Konditionen, Listungen und Maßnahmen zur Absatzförderung; Sicherstellung von Distribution und POS-Sichtbarkeit
- Sicherstellung regelmäßiger Kundenbesuche und Aufbau einer nachhaltigen auf Vertrauen basierenden Kundenbindung

## IHRE CHANCEN

- Übernahme einer umfänglichen Kanalverantwortung bei einem bekannten und innovativen Süßwaren-Lieferanten
- Arbeiten in einem Marktumfeld mit signifikanten Potenzialen, das weitreichende Gestaltungsmöglichkeiten und Wachstum bietet
- Unterstützung durch eine auf Kundenorientierung und individuelle Sortimente ausgerichtete Unternehmenspolitik
- Erleben einer Kultur, die von Offenheit, vertrauensvoller Zusammenarbeit und einer positiven Grundhaltung geprägt ist
- Arbeiten in flachen Strukturen mit schnellen Entscheidungen



Arbeiten mit  
Trendsegmenten



Gestaltungsmöglichkeiten



Potenzialmarkt



Innovatives Unternehmen

## IHR PROFIL

- Mindestens 5-jährige Erfahrung im Key Account Management im FMCG- oder Lebensmittelumfeld, ideal in der Süßware
- Gute Kenntnisse zu den Strukturen im deutschen Handel, ideal vertraut mit der Großhandelslandschaft im Süßwarenmarkt
- Ausgeprägte Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen, Vertrauen aufzubauen und langfristige Beziehungen erfolgreich zu entwickeln
- Natürliches Verkaufstalent gepaart mit hoher Überzeugungskraft und Abschlussstärke; zugleich hohes Maß an Empathie und Freude am Umgang mit unterschiedlichen Kundengruppen
- Sicherer Umgang mit Excel; Kenntnisse in Power BI sind von Vorteil
- Fließend in Deutsch und Englisch; Spanisch von Vorteil

**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. 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](http://www.incharge-management.com)

Let's get connected:   

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: KSG-NW**  
**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.