

KEY ACCOUNT MANAGER MARKE (m/w/d)

Standort: Ibbenbüren / HO
Referenz: KAM-IBB

TEUTOBURGER ÖLMÜHLE
Vergoldet den Genuss.

FÜHRENDER SPEISEÖL-HERSTELLER

- Die Teutoburger Ölmühle ist ein mittelständischer Produzent von Raps-, Sonnenblumenkernölen und nativem Leinöl in Spitzenqualität
- Mit innovativen, modernen Produktionsverfahren und außerordentlichen Qualitätsansprüchen bis hin zur Bio-Zertifizierung hat sich das Unternehmen eine ausgezeichnete Marktreputation erarbeitet
- Die Teutoburger Ölmühle mit Sitz in Ibbenbüren hält eine marktführende Position in ihren Produktkategorien
- Das Unternehmen beliefert mit Handelsmarken und seinem hochwertigen Markensortiment den LEH, Naturkost-, Drogeriehandel und E-Commerce
- Für eine Nachfolgebesetzung wird nun ein Key Account Manager (m/w/d) gesucht, der das Markengeschäft bei Kunden in den LEH-, Naturkost- & Drogerie-Kanälen betreut und das Geschäft ausweitet

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Führung nationaler & regionaler Handelskunden sowie Verhandlung von Marken-Sortimenten bzgl. Listung, Distribution und Markenaktivierung am Point of Sales
- Business Development, Entwicklung & Umsetzung von Kundenstrategien zur Steigerung von Umsatz, Marktanteil und Profitabilität
- Überarbeitung der Konditionsmodelle zur Margensteigerung
- Unterstützung von Neuprodukteinführungen, Koordination der Roll Out-Planung und Tracking auf Basis von Sales KPIs
- Enge Zusammenarbeit mit den Schnittstellen, u. a. mit Produktentwicklung, Innendienst, Trade Marketing, Demand Planning
- Monitoring der Umsatz- & Absatzzahlen der Kunden
- Direkte Berichtslinie an die Vertriebsleitung

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein Unternehmen mit langfristig ausgerichteter Agenda und gelebtem Fokus auf Nachhaltigkeit
- Arbeiten in einer auf Wertschöpfung und Qualitätsführerschaft ausgerichteten Unternehmenspolitik, die sich an der Dynamik des Marktes orientiert
- Übernahme einer Tätigkeit mit hohem Gestaltungs- & Entwicklungsspielraum
- Mitarbeit in einem dynamischen mittelständischen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und sehr gutem Betriebsklima
- Perspektivisch Chancen zur Übernahme einer echten Führungsrolle im Vertrieb

Segment-Marktführer | Gestaltungs-spielraum | Nachhaltigkeit | Entwicklungs-perspektive

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrungen als regionaler und/oder nationaler Key Account Manager (m/w/d) in der Lebensmittelindustrie
- Ambitionierte Verkäuferpersönlichkeit, die Verantwortung übernehmen und sich entwickeln will
- Gute analytische Basis mit Expertise in modernen KAM-Prozessen & -Methoden im Markengeschäft
- Strategische Denkweise in der Kundenentwicklung, gepaart mit hoher Umsetzungsorientierung und operativem Pragmatismus
- Ausgeprägte Kommunikations- & Teamfähigkeit
- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung im Vertrieb

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. 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

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

Angabe der Referenz: KAM-IBB
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.

www.incharge-management.com

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, Visitenkartenübermittlung, 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.