



# KAM REWE & RTG (m/w/d)

Standort: Nord-/Westdeutschland/HO  
Referenz: KAM-ND

## BEKANNTER FOOD-MARKENARTIKLER

- Unser Mandant ist Teil eines internationalen Nahrungsmittel-Konzerns, der in seinen Segmenten zu den führenden und renommiertesten Anbietern zählt
- Das Unternehmen produziert qualitativ hochwertige Frische Convenience-Produkte und hat auch eine plant based-Marke im Sortiment
- Die Kernmarken des Hauses erfreuen sich großer Beliebtheit bei Konsumenten & haben durch kontinuierliche Werbespendings hohe Markenbekanntheit erzielt
- Im deutschen Markt realisiert das Unternehmen mit seinen Marken Umsätze im zweistelligen Mio. € Bereich und hat hier noch großes Wachstumspotential
- Die REWE-Gruppe sowie Handelspartner der RTG sind strategische Kunden mit weiterem Entwicklungspotenzial, das jetzt erschlossen werden soll
- I.R. einer Nachfolgebesezung wird für die Betreuung dieser Kunden nun ein ambitionierter KAM (m/w/d) gesucht

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Betreuung der Nord- und Westregionen der REWE Gruppe sowie der entsprechenden regionalen RTG-Mitglieder
- Aktives Sales Development und Ausbau des Geschäftes mit Fokus auf REWE
- Entwicklung von CatMan-basierten Argumentationsansätzen & Strategien zum Auf-/ Ausbau von Listungen, Distribution und der Sortimentsvermarktung
- Erarbeitung & systematische Umsetzung von Kundenentwicklungsplänen
- Führung der Jahresgespräche, unterjähriger Verhandlungen und Vermarktungsgespräche in Zusammenarbeit mit Group KAM und dem VL
- Erarbeitung und Umsetzung von kundenindividuellen innovativen Vermarktungskonzepten unter Nutzung von vorhandener Marktdaten
- Enge Zusammenarbeit u.a. mit Marketing, Field Force, Controlling
- Reporting an den/die Group KAM für REWE/Markant/RTG

## IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein Unternehmen mit hoher Markenreputation & großen Wachstumschancen; mit Raum für weitere Entwicklung
- Betreuung strategisch wichtiger Kundengruppen für das Unternehmen
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und Gestaltungsmöglichkeiten in der definierten Kundenführung
- Arbeiten in einer mittelständischen und schlanken Struktur, die Pragmatismus zulässt und schnelle Entscheidungen ermöglicht
- Wertschätzendes Umfeld in einer Kultur des gegenseitigen Vertrauens
- Vielfältige Möglichkeiten zur weiteren Karriere-Entwicklung im Unternehmen und zu Übernahme von übergreifenden Projekten



Top Marke



Gestaltungsspielraum



Entwicklungsmöglichkeit



Werteorientierung

## IHR PROFIL

- Umfassende Kenntnisse zur deutschen Handelslandschaft und den entsprechenden Entscheidungsstrukturen
- Mehrjährige Erfahrung im KAM für Food-Markengeschäfte, idealerweise mit Kundenerfahrung bei REWE und/oder RTG
- Leidenschaft für Vertrieb, vertraut mit anspruchsvollen Verhandlungen
- „Macher“-Typ mit ausgeprägter hands-on-Mentalität
- Eigene Initiative und Kreativität in der Kundenbearbeitung
- Affinität für Mafo-Daten und CatMan-basierte Argumentationsansätze
- Kommunikations- und argumentationsstark mit überzeugendem Auftritt
- 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](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: KAM-ND**  
**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.