

Key Account Manager LEH (m/w)

Nahrungsmittel

Unser Klient ist ein dynamisch wachsender Markenartikelhersteller mit Sitz im Großraum Berlin. Das Familienunternehmen ist Garant für hervorragende Qualität und Dienstleistung Made in Germany. Innovative Produkte und Projekte, durch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind die Eckpfeiler des Unternehmenserfolges in der Warengruppe Obst- und Sauerkonserve. Wir suchen, zur Verstärkung unseres Teams einen **Key Account Manager (m/w)** für die Betreuung des deutschen Lebensmittelhandels. Dazu sollten Sie bereits über Erfahrung mit den LEH- Vertriebschienen des Handels, regional und national verfügen.

Ihre Aufgaben

- Nachhaltige Umsatz- und Absatzsteigerung
- Steuerung strategisch wichtiger -Kunden, im Hinblick auf die Erreichung von Umsatz-, Ertrags- und Marktanteilszielen in Abstimmung mit dem nationalen Vertriebsleiter Marke
- Führen von Jahresgesprächen und Umsetzung der getroffenen Vereinbarungen
- Erstellung von Budgets, Forecasts und Planungen
- Ausbau und Optimierung von Listungen und Distribution
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Marketing, Controlling und Produktion/Logistik
- Unterstützung bei der Führung und Steuerung der AD-Agenturen
- Mitarbeit an der Entwicklung des Unternehmens
- Permanente Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation sowie der Umsätze/Absätze und Kosten
- Proaktive und eigenverantwortliche Hebung von Verbesserungspotentialen

- Repräsentation des Unternehmens im Markt und auf Messen
- Projektarbeit

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder äquivalente Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Markenvertrieb FMCG, ideal in der Warengruppe Trockensortiment
- Verhandlungsgeschick und konzeptionelles Vorgehen
- Hohe Markenorientierung
- Sehr gute persönliche Kontakte in den deutschen Lebensmittelhandel
- Erfahrung in mittelständisch geprägten Unternehmen
- Gute Kenntnisse im Umgang mit Warenwirtschaftssystemen und dem MS-Office Paket

Unser Auftraggeber bietet eine sehr interessante und abwechslungsreiche Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einem Familienunternehmen mit kurzen Wegen. Weitere Perspektiven sind durchaus gegeben. Sie sollten sich angesprochen fühlen, wenn Sie langfristig an der weiteren nachhaltigen Entwicklung einer Marke Teil haben wollen. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer N1261216** an die **TOPOS Personalberatung Nürnberg, Theodorstraße 9, 90489 Nürnberg, per E-mail an: nuernberg@topos-consult.de**. Für Fragen steht Ihnen Carl Christian Müller gerne unter der Telefonnummer 0911 / 9996994 – o zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

