

Key Account Manager DACH (m/w)

Nahrungsmittelindustrie

Unser Klient ist ein dynamisch wachsender Hersteller in der Warengruppe Brot und Backwaren. Das mittelständische Unternehmen ist Garant für hervorragende Qualität und Dienstleistung, made in Germany. Innovative Produkte im Zusammenspiel mit einer optimalen Kundenbetreuung durch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind die Eckpfeiler des nachhaltigen Unternehmenserfolges. Für unseren Klienten suchen wir zum weiteren Ausbau der Marktposition den **Key Account Manager DACH (m/w)** zur Betreuung des Handels in den drei Ländern.

Ihre Aufgaben

- Steuerung strategisch wichtiger Kunden, im Hinblick auf die Erreichung von Umsatz-, Ertrags- und Marktanteilszielen
- Nachhaltige Absatz- und Umsatzsteigerung
- Führung von Jahresgesprächen und unterjährigen Kundengesprächen
- Erstellung von Budgets, Forecasts und Planungen
- Analyse, Ausbau und Optimierung von Listungen und Distribution
- Erkennen und Ausschöpfen von Kunden- und Marktpotentialen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen Marketing, Controlling, Einkauf, Qualitätsmanagement und Produktion/Logistik
- Unterstützung bei der Führung und Steuerung der AD-Agenturen
- Stetige Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation sowie der Umsätze/Absätze und Kosten
- Proaktive und eigenverantwortliche Hebung von Verbesserungspotentialen

- Repräsentation des Unternehmens im Markt
- Projektarbeit

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder äquivalente Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von hochwertigen Nahrungsmitteln, ideal in der Warengruppe Brot und Backwaren und/oder Knabbergebäck und Süßwaren
- Erfahrungen sowohl in der Marke, als auch mit Private Label Produkten
- Verhandlungsgeschick und konzeptionelles Vorgehen
- Gute persönliche Kontakte in den deutschen Lebensmittelhandel
- Erfahrung in mittelständisch geprägten Unternehmen
- Sicherer Umgang mit dem Office-Paket
- Gute Englischkenntnisse

Ihre Aufgabe wird es sein, die Potentiale ihrer Kunden zu erschließen und weiter auszuschöpfen. Dazu suchen wir Sie, wenn Sie bereits Erfahrung in der Betreuung größerer Key Accounts auf nationaler und regionaler Ebene gesammelt haben. Unser Klient bietet eine anspruchsvolle Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einem modernen, leistungsfähigen und wachsenden Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einer angenehmen Arbeitsatmosphäre. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer N1421217** 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 0911/9996994-0 zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

