



National Key Account Manager (m/w)

Erfolgreiches Markenunternehmen der Nahrungsmittelindustrie

Erstklassige Produkte und qualifizierte Mitarbeitende machen unseren Klienten, die **Carl Kühne KG (GmbH & Co. KG)**, zu einem erfolgreichen Familienunternehmen und führenden deutschen Food-Markenartikler mit zahlreichen Standorten im In- und Ausland. Eine starke Konsumentenmarke und die konsequente Weiterentwicklung in neue Wachstumsfelder und Vertriebslinien sichern den Erfolg auch für die Zukunft ab.

Ihre Aufgaben

- Umfassende Betreuung und Entwicklung des Key Accounts mit der Zielsetzung, den Umsatz, den Absatz und den Ertrag langfristig zu steigern
- Übersetzung der übergreifenden Unternehmens- und Vertriebsstrategie in eine individuelle Kundenstrategie sowie deren anschließende aktive Umsetzung
- Führung und aktive Gestaltung der Jahresgespräche auf Basis moderner Analysetools und Shopper-KPI's
- Aktiver Ansprechpartner für den Kunden in allen Belangen
- Führung und Entwicklung der Mitarbeiter
- Ständige Evaluierung und Verbesserung des Sales-Prozesses
- Beobachtung und Analyse des Wettbewerbs sowie Überführung der Erkenntnisse in das eigene Tagesgeschäft

Ihr Profil

- Idealerweise erfolgreicher Abschluss eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums mit Vertriebs- und/oder Marketingfokus; grundsätzlich sind aber auch alternative Praxiswege für die Position denkbar
- Erfahrung an verantwortungsvoller Position im Key-Account-Bereich eines produzierenden Food- oder FMCG-Unternehmens (z.B. als NKAM / RKAM) aus dem Marken- und/oder Private-Label-Bereich
- Mehrjährige Erfahrung in der Betreuung und aktiven Entwicklung von Beziehungen mit Handelspartnern in Deutschland
- Sehr gute Kenntnisse der Konditionssysteme des deutschen Einzelhandels
- Verfolgung eines lösungsorientierten KAM-Ansatzes auf der Basis moderner Analysetechniken und Shopper-KPI
- Nachweisbare Verhandlungserfahrung und hohe Abschlussorientierung
- Fähigkeit, Strategien zu entwickeln, kombiniert mit einer hohen operativen Umsetzungsfähigkeit
- Sehr gute allgemeine kaufmännische Kenntnisse
- Unternehmerische Persönlichkeit mit Geschäftssinn und Abschlussorientierung

Wenn Sie den Erfolg wollen, dem Herzen folgen, das Produkt lieben, das Neue wagen, dann sollten Sie das Kühne tun. Senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer P0310318** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahnn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per **E-Mail an: bewerbung@topos-consult.de**. Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Florian Koenen unter der Tel. 040/27 84 99-20 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.



TOPOS® 
Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

