

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen im Handel und der Industrie in Einkaufs-, Vertriebs- und Marketingfragen sowie bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant ist seit 30 Jahren Marktführer am europäischen Markt für die Produktion und Vertrieb von Lizenzsüßwaren für Kinder. Er ist exklusiver Süßwaren-Partner der größten internationalen Kinderentertainment- Unternehmen wie Disney, Universal und Warner. Für das neue, eigenständige Tochterunternehmen mit Sitz in Berlin suchen wir ab sofort einen

Nationalen Key Account Manager (m/w) Süßwarenindustrie für den LEH

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung der im Verantwortungsbereich befindlichen Kunden mit Ziel des Absatzwachstums
- Planung und Kontrolle der Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung sowie des Budgets der zugeordneten Kunden
- Führen von strategischen, zielorientiert vorbereiteten und konzeptionellen Verkaufsgesprächen auf Entscheidungsebene des Einkaufs mit klarem Abschlussergebnis und Umsetzungsverantwortung
- Verantwortlich für Konzeption und Durchsetzung der jeweiligen Jahreszielabsprachen mit der Zielsetzung das Produktportfolio weiter zu etablieren und das Absatz-Umsatzpotenzial weiter auszubauen
- Volle Kostenverantwortung und verhandeln von Konditionen im Rahmen der Entscheidungskompetenz
- Erstellen individueller, maßgeschneiderter Verkaufskonzepte sowie Begleitung von Leistungsumsetzungen beim Kunden und eigenständige Steuerung und Umsetzung von Distributionsmaßnahmen
- Ausbau bestehender sowie Akquisition/Aufbau neuer Kundenkontakte
- Ständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Durchführung regelmäßiger Administrationsanforderungen und des Berichtswesens (Status Kunden-, Umsatzentwicklung, Planabgleich etc.)
- Sicherstellung des Kommunikationsflusses der Kundenabsprachen mit allen relevanten Informationsempfängern sowie ergebnisorientierte Begleitung der Umsetzung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium von Vorteil
- Nachweislich mehrjährige erfolgreiche Praxiserfahrung im Vertrieb der Markenartikelindustrie (FMCG) innerhalb der Bereiche Nahrungs- und Genussmittel, idealerweise der Süßwarenindustrie
- Selbstverständlicher Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und der Deckungsbeitragsrechnung

- Gute Kontakte zu den Sortimentsentscheidern des deutschen LEH von großem Vorteil
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Abschlusssichere Verkaufsprofis mit Verhandlungsgeschick, Vertriebsaffinität und ausgeprägter Eigeninitiative
- Selbstverständlicher Umgang mit IT-Systemen und den gängigen Office Anwendungen
- Hohe Reisebereitschaft
- Belastbar- und durchsetzungsstark
- Analytisch, strategisch, eigeninitiativ
- Kosten- und verantwortungsbewusst

Wir bieten Ihnen:

- Jahreseinkommen, Rahmenbedingungen und erfolgsabhängige Prämienregelungen sind ausbaufähig und der Position angemessen
- Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung sowie Laptop und Mobiltelefon
- Kein Wohnortwechsel erforderlich durch Home-Office, jedoch mit Präsenztagen in der Zentrale
- Intensive Begleitung/Mentoring in der Einarbeitung und darüber hinaus

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de