

Als erfolgreiches Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf Konsumgüter. Für unseren Klienten, einen internationalen Top Markenartikel im Bereich Food im Raum München suchen wir den

Group Key Account Manager (m/w)

Ihre künftigen Aufgaben

- Erkennen und Ausschöpfen von Absatzpotentialen der zu betreuenden Kunden
- Führung eines größeren Key Account Teams mit den bedeutsamsten LEH Kunden
- Sicherstellung der Zielerreichung für die zu verantwortenden Kunden (Umsatz-, Ergebnis- und Budgetverantwortung)
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kunden- und Jahresgesprächen
- Absprache und Umsetzung von Aktionen, Listungen, Preisstrategien, Regal- und Zweitplatzierungsanteilen sowie kundenindividuellen Maßnahmen
- Beschaffung und Analyse relevanter Informationen zur Kundensteuerung
- Planung von Kundenumsatz, -profit und -budgets
- Management der Konditionen im Rahmen des existierenden Konditionssystems
- Kommunikation und Abstimmung mit den Schnittstellen Trade Marketing, Field Force, Marketing, Supply Chain und Finance
- Reporting an den Sales Director
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien für den LEH im Einklang mit der übergeordneten Unternehmensstrategie

Unsere Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium (oder vergleichbar) mit mehr als 6-8 Jahren Berufserfahrung in der Markenartikelindustrie
- Erfahrung in der Betreuung nationaler Handelskunden – insbesondere hinsichtlich LEH Großkunden – und fundiertes Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern und eines Teams
- weitreichende Kenntnisse über den deutschen 2-stufigen Handel im KAM und Know How der Trade Marketing und Category Management Tools
- Affinität zu Vertriebs-, Category Management- und Marktanalysen (z.B. Nielsen, IRI, SimIT, Drotax, SAP BI)
- Konzernfahrung und gute Kenntnisse von Konzernstrukturen und -prozessen.
- Gute Englisch- und profunde PC-Kenntnisse sind darüber hinaus Voraussetzung

Ihre Persönlichkeit

- eine offene, dynamische und zukunftsorientierte Persönlichkeit, die durch analytische und konzeptionelle Stärken, Durchsetzungs- und Organisationsstärke, Kommunikationsfähigkeit sowie Ziel- und Ergebnisorientierung überzeugt.
- Teamplayer mit viel Eigeninitiative und unternehmerisches Denken und Handeln
- Engagement und der Wille zur Weiterentwicklung
- Sie haben das Potential für die nächst höhere Position im Unternehmen
- Führungsstil ist kooperativ, aber konsequent.
- Gemeinsam mit seinen / ihren Mitarbeitern definiert er / sie Ziele und ist in der Lage, Engagement und Motivation vorzuleben und zu vermitteln.

Das Angebot an Sie

- Eine herausfordernde Schlüsselposition in einem sehr erfolgreichen und innovativen Unternehmen in dem Sie selbst viel zum weiteren Erfolg beitragen werden.
- Ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt mit Nebenleistungen und ein Firmen-Kfz runden das Angebot ab

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen an den von uns beauftragte Personalberatung per mail an Herrn R. Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

Infos im Internet zu MPW Executive Search unter: www.mpwmuc.de

MPW ist eine erfolgreiche Personalberatungen für Fach- und Führungskräfte im Top- und Mittelmanagement der Konsumgüterbranche