

Als Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Bereiche Marketing & Sales in der Konsumgüterbranche. Unser Kunde ist eine inhabergeführte erfolgreiche Unternehmensgruppe der Molkereibranche. Zur Verstärkung unseres Key Account Teams in Bayern suchen wir Sie als

Group Key Account Manager (m/w/d)

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 Aussendienst, Marketing, Supply Chain und Finanzen
- Reporting an den Sales Director

Unsere Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium (oder vergleichbar) mit mehr als 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
- Gute Kenntnisse im Foodsegment, bevorzugt in der Milchbranche.
- 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
- 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