

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Konsumgüterbranche. Für unseren Klienten, einen internationalen Top Markenartikler im Bereich NonFood im Ruhrgebiet suchen wir den

Group Key Account Manager (m/w)

Ihre künftigen Aufgaben

- Führung des Key Account Teams im Bereich LEH oder Drogeriemärkte
- Erkennen und Ausschöpfen von Absatzpotentialen der zu betreuenden Kunden
- Entwicklung kundenbezogener Strategien und Durchführung entsprechender Maßnahmen
- Sicherstellung der Zielerreichung für Ihre Kunden (Umsatz- / Absatz- / Ergebnis)
- Um- und Durchsetzung nationaler Zentralabsprachen
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kunden- und Jahresgesprächen
- Absprache und Umsetzung von Aktionen, Listungen, Regal- und Zweitplatzierungsanteilen sowie kundenindividuellen Maßnahmen
- Beschaffung und Analyse relevanter Informationen zur Kundensteuerung
- Management der Konditionen im Rahmen des existierenden Konditionssystems
- Kommunikation und Abstimmung mit den Schnittstellen Trade Marketing, Field Force, Marketing, Supply Chain und Finance
- Unterstützung des Sales Director bei der Entwicklung und Umsetzung von Sales-Strategien für die Channels im Einklang mit der Unternehmensstrategie

Unsere Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium (oder vergleichbar) mit mehr als 7 Jahren Berufserfahrung in der Markenartikelindustrie, davon mind. 5 Jahre im KAM
- Erfahrung in der Betreuung nationaler Handelskunden im LEH oder Drogerien
- fundiertes Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern und eines Teams
- Konzernenerfahrung 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
- 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 erfolgreichen Unternehmen in dem Sie selbst viel zum weiteren Erfolg beitragen werden.
- Ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt, Bonus, 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