

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Konsumgüter-Branche. Für unseren Klienten, einen erfolgreichen Markenhersteller im Bereich Milchprodukte mit Sitz in Deutschland suchen wir den

## **Internationalen Key Account Manager Food (m/w/d)**

### **Unternehmen**

- Tochterunternehmen eines international führenden Markenartiklers im MoPro Segment
- Unsere Mission seit über 50 Jahren: Traditionelle, mediterrane Käse- und Joghurt-Spezialitäten für unsere Kunden täglich verfügbar zu machen. Mit bester Qualität. Natürlich mit Milch zu 100% aus dem jeweiligen Ursprungsland.
- national und international erfolgreiche Marken und Private Label

### **Ihre künftigen Aufgaben**

- Professionelle Betreuung und konsequente Weiterentwicklung der internationalen Key Accounts in AUT/CH sowie unseren Distributeuren in Nord und Westeuropa
- Erarbeitung kundenindividueller Vertriebsstrategien
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen, Konditions- und Preisverhandlungen
- Schnittstelle zwischen dem Kunden, internen Fachabteilungen und lokalen europäischen Vertriebsteams innerhalb der Unternehmensgruppe
- Klar auf den Kundenerfolg ausgerichtete Koordination der Tätigkeiten von Customer Marketing und Key Account Assistenz
- Durchführung von Tendern und Ausschreibungen
- Systematischer Ausbau und Ausweitung des internationalen Geschäftes
- Verantwortung für das Eigenmarkengeschäft mit Ausschreibungen, Kalkulation, Verhandlungen und Optimierung
- Vorbereitung und verantwortliche Leitung von Business Reviews mit den Key Accounts

### **Unsere Anforderungen**

- Dynamische Vertriebspersönlichkeit mit wirtschaftswissenschaftlichem Studium und einer guten Portion unternehmerischem „Drive“
- Erfahrung in der Führung anspruchsvoller Verhandlungen von Preisen und Konditionen
- Mehrjährige Berufspraxis im Vertrieb / Key Account Management innerhalb der Lebensmittelindustrie, bevorzugt im MoPro-Bereich
- Sehr guter Netzwerker mit Kontakten zu Entscheidern der Handelsketten in LEH oder Internationalem Retail sowie Erfahrung in der Vertriebssteuerung und -administration
- Fundiertes Know-how in den Methoden der Marken-, Sortiments-, Preis- und Absatzpolitik
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Ausgeprägtes Kommunikationstalent gepaart mit diplomatischem Geschick, Stressresistenz sowie Überzeugungskraft und Hartnäckigkeit
- Reisebereitschaft zu gelegentlichen Reisen nach AUT / CH und in Europa

### **Das Angebot an Sie**

- Eine herausfordernde Führungsposition in einem sehr erfolgreichen Unternehmen in dem Sie selbst viel zum weiteren Erfolg beitragen werden.
- Ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt sowie Nebenleistungen runden das Angebot ab
- Attraktive Standortwahl im Homeoffice

Interesse ? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung  
per E-Mail an [weichsberger@mpwmuc.de](mailto:weichsberger@mpwmuc.de)