

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Bereiche Marketing & Sales in der Konsumgüterbranche. Unser Kunde ist eine international bekannte Unternehmensgruppe der Foodbranche. Zur Verstärkung unseres Key Account Teams im Norden (Region HH) suchen wir Sie als

## Nationaler Key Account Manager (m/w/d)

### Das sind Ihre Aufgaben:

Sie übernehmen Verantwortung für die Entwicklung Ihres Schlüsselkunden, der Umsetzung von Markenstrategien sowie Realisierung der Absatz-, Umsatz- und Ertragsplanung. Sie erstellen die Kundenstrategie zur Erreichung unserer Ziele im Rahmen der vertrieblichen Gesamtplanung. Dabei haben Sie die Ergebnis- und Budgetverantwortung für den betreuten nationalen LEH Großkunden.

### Ihre Hauptaufgaben

- Entwicklung der jährlichen Kundenpläne basierend auf Markt- und Konsumenten Daten sowie vor dem Hintergrund interner Zielstellungen
- Konzeptionelle Erarbeitung und Durchführung der Jahresgespräche
- Etablierung von engen und nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Permanente Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalyse
- Strategie-, Umsatz- und Budgetverantwortung; Koordination und Umsetzung der Marketing und Verkaufsaktivitäten bei den Kunden
- Koordination aller Aktivitäten zum Kunden und Schnittstelle für alle internen Prozesse
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen, insbesondere dem Sales Außendienst und dem Sales Controlling

### Voraussetzungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebs- bzw. Wirtschaftswissenschaften mit mehrjähriger Berufserfahrung im Key Account Management und angrenzenden Bereichen eines FMCG Unternehmens, wünschenswerterweise in der Lebensmittelbranche
- Sehr gute Kenntnisse des deutschen Lebensmitteleinzelhandels
- Teamorientierte Persönlichkeit mit operativer hands-on-Mentalität
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, Ziel- und Ergebnisorientierung
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungskraft
- Sehr strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office Anwendungen und Kenntnisse von modernen Vertriebstools
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Wir bieten

- Verantwortungsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Markenumfeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswegen in einem engagierten Team
- Erfolgversprechende Entwicklungsmöglichkeiten zum Teamleiter
- Flexible Gestaltung von Homeoffice Möglichkeiten
- Einen attraktiven Standort an einem schönen Standort im Norden (Region HH)

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an Herrn Robert Weichsberger [weichsberger@mpwmuc.de](mailto:weichsberger@mpwmuc.de)

Infos im Internet zu MPW München: [www.mpwmuc.de](http://www.mpwmuc.de)