

Key Account Manager Gemeinschaftsverpflegung (m/w/d) - Homeoffice

Dein Ziel: nachhaltiges Umsatzwachstum und langfristige Partnerschaften im Gemeinschaftsverpflegungs-Umfeld – durch konsequente Kundenentwicklung, Akquise und exzellente Zusammenarbeit intern wie extern.

- Du pflegst bestehende Beziehungen, öffnest Türen zu relevanten Entscheider:innen und sorgst dafür, dass aus Kontakten langfristige Partnerschaften mit nachhaltigem Absatz- und Umsatzwachstum werden, baust Key Accounts in der Gemeinschaftsverpflegung strategisch auf und entwickelst sie weiter.
- Du verantwortest die Betreuung ausgewählter Fachgroßhändler – und machst gleichzeitig aktiv Neugeschäft im Gemeinschaftsverpflegungs-Endkundensegment. Neben der professionellen Weiterentwicklung definierter Fachgroßhändler gehört ausdrücklich auch die Akquise und Betreuung von Endkunden im Bereich Gemeinschaftsverpflegung zu deinem Kerngeschäft.
- Du planst und realisierst Vertriebs- und Absatzstrategien in enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung und übersetzt Ziele in konkrete Maßnahmen, die im Markt wirken und setzt die Vertriebsstrategie konsequent um – von der Planung bis zur Umsetzung beim Kunden.
- Du verhandelst Lieferbedingungen und Konditionen, gestaltest wirtschaftlich tragfähige Vereinbarungen und trägst Verantwortung für die Erreichung der definierten Umsatz-/Absatz-/Ertragsziele in deinem Kundenkreis.
- Außerdem führst du Konditions-, Preis- und Vertragsverhandlungen souverän – mit klarer Umsatz- und Ergebnisverantwortung.
- Du behältst den Markt im Blick, steuerst Schnittstellen und lieferst klare Steuerungsimpulse über Reporting & Forecasting.
- Du analysierst Markt- und Wettbewerbsentwicklungen, leitest Maßnahmen ab und arbeitest eng mit internen Bereichen zusammen, damit Kundenanforderungen zuverlässig erfüllt werden. Dazu gehören auch regelmäßige Reports/Forecasts und Mitarbeit an vertriebsrelevanten Projekten (ggf. inkl. Unterstützung im Reklamationskontext)

Das bist du in kurzen Worten

- Du hast ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Ausbildung mit relevanten Weiterbildungen.
- Du bringst mindestens 5+ Jahre Erfahrung im Key Account Management bzw. Vertrieb im Umfeld der Gemeinschaftsverpflegung (Foodservice/OOH) mit und verfügst über ein gutes, belastbares Netzwerk, das dir den Einstieg in relevante Kundengruppen erleichtert.
- Wenn du zudem aus der Molkereibranche kommst, ist das ein echtes Plus, weil du Marktmechaniken, Produkte und Entscheidungswege häufig noch schneller einordnen kannst.
- Du verhandelst souverän, bleibst dran und setzt dich durch, ohne den Dialog zu verlieren – auch dann, wenn es anspruchsvoll wird.
- Du überzeugst mit ausgeprägter Kundenorientierung und echter Sales-Affinität, gehst aktiv in die Akquise und handelst dabei unternehmerisch – mit Blick auf Wachstum und langfristige Partnerschaften.
- Du arbeitest analytisch und strukturiert und nutzt MS Office sehr sicher, insbesondere Excel, um deine Themen professionell zu steuern und transparent darzustellen.

- Du bist Teamplayer:in mit starker Kommunikationsfähigkeit und koordinierst dich zuverlässig – intern wie extern – damit am Ende alle Zahnräder sauber ineinandergreifen.
- Du kommunizierst außerdem sicher auf Englisch in Wort und Schrift, sodass du auch in übergreifenden Abstimmungen professionell auftreten kannst.

Das bieten wir

- Einen attraktiven und sicheren Arbeitsplatz
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Vielfältige Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Anspruchsvolles Aufgabenfeld mit viel Eigenverantwortung in einem dynamischen und internationalen Umfeld
- Essenszuschuss und Corporate Benefits

Milch ist ein außerordentlich wertvolles Nahrungsmittel, das auf der ganzen Welt genossen wird und in unzähligen Formen und Varianten erhältlich ist, wie: Butter, Sahne, Käse, Joghurt und vieles mehr.

Die Food Gruppe ist ein französisches Familienunternehmen mit der Mission, gesunde und köstliche Lebensmittel zu produzieren, die Menschen jeden Tag zusammenbringen.

Klingt das spannend für Sie? Nutzen Sie Ihre Chance und gestalten Sie Ihre Zukunft mit uns. Erfinden Sie sich neu: Teilen Sie Ihre Ideen und Impulse mit Menschen, die faszinierende Produkte in höchster Qualität entwickeln. Werden Sie Teil der Familie!

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an Herrn Robert Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

MPW Executive Search ist eine erfolgreiche Personalberatung für Fach- und Führungskräfte im Top- und Mittelmanagement. Als Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Konsumgüterbranche. Für unseren Klienten, einen erfolgreichen Markenartikler suchen wir den

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