

Sie sind ein absoluter Vertriebsprofi und kennen den Lebensmittel-einzelhandel wie Ihre eigene Westentasche? Dann bewerben Sie sich als motivierten

Nationaler KAM Food (m/w/d) - Homeoffice – Rhein-Main

Ihre Hauptaufgaben

- Erkennen und Ausschöpfen von Absatzpotenzialen der zu betreuenden Kunden
- Sicherstellung der Zielerreichung für den verantwortlichen Kunden (Umsatz & Ergebnis)
- Um- und Durchsetzung nationaler Vereinbarungen (Sortiment, Distribution, Vermarktung)
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von regelmäßigen Kundenabsprachen
- Absprache und Umsetzung von Vermarktungen, Listungen, Preisstrategien, Regal- und Zweitplatzierungsanteilen sowie kundenindividuellen Maßnahmen
- Planung, Entwicklung und Umsetzung von Optimierungen im regionalen Kundengeschäft
- Beschaffung und Analyse relevanter Informationen zur Kundensteuerung
- Analyse und Planung von Kundenumsatz, -profit und -budgets
- Management der Konditionen im Rahmen des existierenden Konditionensystems,
- Kommunikation und Abstimmung mit den relevanten Schnittstellen Außendienst, Trade Marketing, Category Management, Marketing, Supply Chain und Finance sowie Aufbau eines internen wie externen Netzwerkes
- Organisation und Teilnahme an Messen sowie Börsen
- Gezielte Zusammenarbeit und Unterstützung der Feldmannschaft, v. a. im Rahmen von Talonabfragen, Sortimenten und Vermarktungsaktivitäten
- Intensive Marktbeobachtung

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit mind. 5 jähriger Berufserfahrung in der Markenartikelindustrie, davon mind. 3 Jahre im Key Account Management
- Sehr gute Kenntnisse des deutschen LEH, bevorzugt Rewe oder Edeka
- Fundiertes Verhandlungsgeschick und starke Überzeugungskraft
- Erforderlich sind ferner weitreichende Kenntnisse über den deutschen Handel und Know How bzgl. der anzuwendenden ECR-Tools.
- Sie sollten über Category Management Know How und eine Affinität zu Vertriebs-, Category Management- und Marktanalysen (z.B. Nielsen, IRI, SimIT, Drotax, SAP BI) mitbringen
- zudem Erfahrung und gute Kenntnisse von Standards und Prozessen im Warengeschäft
- Gute Englisch- und profunde PC-Kenntnisse runden Ihr Profil ab

Persönliche Voraussetzungen

- offene, dynamische und zukunftsorientierte Persönlichkeit, analytische und konzeptionelle Stärken, Durchsetzungs- u. Organisationstalent
- hohe Kommunikationsfähigkeit mit Ziel- u. Ergebnisorientierung
- eine ausgeprägte Teamorientierung, soziale Intelligenz und hohes Maß an Eigeninitiative
- Unternehmerisches Denken und Handeln sind Ihnen ebenso geläufig wie Lösungsorientierung und Konfliktfähigkeit
- Neben dem Willen zur Weiterentwicklung ist er ein Teamplayer und als solcher bereit und fähig sowohl innerhalb des Sales-Teams als auch in der cross-funktionalen Zusammenarbeit das Kundengeschäft weiterzuentwickeln

Wir bieten

- Attraktives Gehalt und eine hochwertige Dienstwagenregelung (z.B. Audi A4)
- Umfangreiche betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Versicherungsleistungen sowie private Zusatzversicherungen
- Weitere betriebliche Leistungen wie Betriebssport und Beratungsleistungen
- Dienstsitz ist unsere Firmenzentrale im Rhein-Main-Gebiet oder volles Home Office
- EGYM WellPass, Jobrad, PME Familienservice
- 30 Urlaubstage
- Flexible Regelung zum mobilen Arbeiten

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

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