

Unser Mandant ist seit über 100 Jahren der Spezialist für Foodprodukte in Deutschland. Als Vertriebsgesellschaft mit Sitz im Norden gehören wir zu einem international führenden Foodkonzern.

Unseren Erfolg im deutschen Markt wollen wir kontinuierlich weiter ausbauen. Deshalb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Nationaler Key Account Manager (m/w/d)

Als Nationaler Key Account Manager sind sie für die strategische Entwicklung und operative Steuerung mehrerer wichtiger nationaler Großkunden verantwortlich. Sie treiben die Umsatz- und Profitabilitätssteigerung durch kundenspezifische Vertriebsstrategien voran und sichern langfristige Partnerschaften mit unseren Schlüsselkunden. Dabei berichten sie direkt an den verantwortlichen Director.

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Strategische Kundenentwicklung und operative Kundenverantwortung von bedeutsamen Nationalen Key Accounts im LEH & Disocunt
- Vertrags- und Konditionsverhandlungen im Rahmen der Unternehmensziele
- Umsatz- und Profitabilitätsmanagement: Erstellung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, Überwachung der Performance und Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung
- Interne Koordination: Enge Abstimmung mit Supply Chain, Sales Controlling, Trade Marketing & Marketing, um eine optimale Umsetzung und Kundenbetreuung sicherzustellen.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse: Identifikation von Trends, Chancen und Risiken sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen.

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder einen vergleichbaren Abschluss
- Mindestens 4 Jahre Erfahrung im Key Account Management in FMCG, idealerweise in einem der großen internationalen FMCG Unternehmen
- Starke analytische Fähigkeiten sowie eine ausgeprägte strategische Denkweise
- Verhandlungssicher und ausreichend Erfahrung in der Steuerung wichtiger Großkunden im LEH und/oder Discount
- Hohe Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit auf unterschiedlichen Hierarchieebenen.
- Sehr gute Kenntnisse in Excel, PowerPoint und CRM-Systemen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Das bieten wir:

- Ein attraktives Gehaltspaket inkl. Bonusmodell und Firmenwagen sowie weitere Benefits wie flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Optionen.
- Büro-Standort in Hamburg mit kreativem Umfeld
- Individuelle Schulungsmöglichkeiten zur Weiterentwicklung des Profils
- Viel Raum für eigene Ideen und eigenverantwortliches Arbeiten
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem dynamischen Arbeitsumfeld sowie zukünftige Aufstiegschancen

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