

Wenn Du eine nachhaltige Zukunft mitgestalten willst, bist Du bei uns genau richtig.

Wir sind Lorenz. Seit 4 Generationen machen wir Snacks für Menschen auf der ganzen Welt. Als unabhängiges Familienunternehmen gehören wir zu den führenden Anbietern im europäischen Snackmarkt. Mit 3.000 Mitarbeiter:innen und 130 Jahren Erfahrung machen wir mit Marken wie Saltletts, Crunchips, NicNac's, ErdnußLocken und Naturals die schönen Momente mit Freunden und Familie noch ein wenig schöner. Dabei verbinden wir Lebensfreude mit Verantwortung. Denn Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmensstrategie. Mutig Neues ausprobieren, aus Fehlern lernen, mit anderen zusammenarbeiten, Erfolge feiern – bei uns bekommst du den Freiraum und die Möglichkeiten, die Zukunft unseres Unternehmens mitzugestalten – im Heute und für die nächste Generation Lorenz. Was wir von dir erwarten? Dass du unsere Werte teilst, dich einbringst, Verantwortung übernimmst, mit Leidenschaft bei der Sache bist und gemeinsam mit uns wachsen willst als:

TEAM LEAD KEY ACCOUNT MANAGEMENT OOH (M/W/D) - Rhein-Main

DEINE ZUKUNFT

Du willst unser Out-of-Home-Geschäft (OOH) gemeinsam mit deinem Team vorantreiben, optimieren und strategisch weiterentwickeln?

Dann suchen wir Dich als Team Lead Key Account Management OOH (m/w/d).

DEINE AUFGABEN

Strategische Planung: Du entwickelst kundenbezogene Strategien und erkennst Absatzpotentiale für unser gesamtes Snack-Portfolio.

Verhandlungsführung: Du verantwortest Listungen, Preisstrategien sowie Vermarktungskonzepte und steuerst Kundenbudgets sowie Konditionen souverän.

Marken-Sichtbarkeit: Du stellst eine breite Verfügbarkeit und optimale Zweitplatzierung der Lorenz-Marken in allen relevanten OOH-Kanälen (z. B.: Tankstellen, Kino, Vending, GAM) sicher.

Team-Leadership: Du führst, coachst und entwickelst dein KAM-Team fachlich und persönlich weiter, um eine „Best-in-Class“-Umsetzung sicherzustellen.

Datenbasierte Steuerung: Du nutzt Markt- und Kundendaten (z. B. Nielsen, IRI, SAP BI), um Trends frühzeitig in Business-Chancen zu verwandeln.

Cross-funktionale Zusammenarbeit: Du treibst das Kundengeschäft in enger Abstimmung mit internen Schnittstellen wie Category Management und Marketing voran.

DEIN PROFIL

Fundament: Du bringst ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung mit und hast mehrere Jahre Erfahrung in der Markenartikelindustrie. Im Key Account Management warst du mindestens 5 Jahre erfolgreich tätig, kennst dich im OOH-Umfeld bestens aus und verfügst dort idealerweise bereits über ein relevantes Netzwerk.

Expertise: Du bringst fundiertes FMCG- und Category-Management-Know-how mit und verfügst über tiefgehende Erfahrung in der kunden- und sortimentsbezogenen Steuerung. Dein ausgeprägtes Verständnis für datengetriebene Vertriebs-, Category-Management- und Marktanalysen sowie der sichere Umgang mit gängigen Analyse-Tools wie Nielsen, IRI, SimIT, Drotax oder SAP BI gehören für dich zum Arbeitsalltag.

Know-How: Du verfügst über weitreichende Kenntnisse des deutschen Handels sowie über fundiertes Know-how in der Anwendung relevanter ECR-Tools.

Führung & Mindset: Du bist eine dynamische und kommunikationsstarke Führungspersönlichkeit, die ihr Team motiviert, entwickelt und mit klarem Fokus zum Erfolg führt. Du denkst unternehmerisch, bist akquisitionstark und bleibst auch in stressigen Phasen lösungsorientiert.

Teamspirit: Du bist ein Teamplayer und entwickelst das Kundengeschäft sowohl innerhalb des Sales-Teams als auch in der cross-funktionalen Zusammenarbeit aktiv weiter.

WIR BIETEN

Attraktive Vergütung mit umfangreichen Zusatz- und Sozialleistungen

Altersvorsorge / Betriebsrente

Weihnachtsgeld / Urlaubsgeld (für Tarifmitarbeiter*innen)

Prämien- und Bonussystem

Flexible Arbeitszeiten

30 Urlaubstage

Firmenwagen zur privaten Nutzung

Arbeitgeberbezuschusste Benefits wie z. B. Fitness mit EGYM, WellPass und Jobrad

PME Familienservice

Corporate Benefits

Haben wir Dein Interesse geweckt ?

Bitte bewirb dich bevorzugt online per email an Herrn Robert Weichsberger

[**weichsberger@mpwmuc.de**](mailto:weichsberger@mpwmuc.de)

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

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen.