

# (SENIOR) KEY ACCOUNT MANAGER PLB (m/w/d)

Standort: Bayern  
Referenz: KA-BY

## BEKANNTES UNTERNEHMEN IN MOPRO

- Unser Mandant ist ein bekannter Markenhersteller von Produkten der weißen/gelben Linie, der seit Jahren wächst und mehrere Produktionsstätten hat
- Das Unternehmen ist dabei über eine eigene Business-Unit auch im Handelsmarken- und Industriegeschäft tätig und erzielt hier signifikante Umsatzgrößen im 3-stelligen Mio. € Bereich
- In der aktuellen Marktsituation kommt der Weiterentwicklung des Handelsmarken-Geschäftes eine strategische Bedeutung zu, das PLB-Geschäft soll sich über Mehrwert-Konzepte stärker an den Anforderungen des Handels orientieren
- Vor diesem Hintergrund werden aktuell Strukturen und Abläufe im Geschäftsbereich PLB und Industry überprüft und zukunftsorientiert aufgestellt
- I.R. einer Nachfolgebesezung wird nun ein (Senior) KAM PLB (m/w/d) gesucht, der je nach Vorerfahrung, Kunden aus dem LEH oder Discount führt

## IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vollverantwortliche Übernahme einer definierten Kundengruppe mit nationalem und ggf. auch internationalem Geschäft im Bereich Private Label Brands
- Führen von Ausschreibungen und Koordination mit internen Schnittstellen
- Gleichzeitige ertragsorientierte Weiterentwicklung der PLB-Sortimente, unter Berücksichtigung von Kategorie-, Kunden- und Wertschöpfungspotenzialen
- Proaktive Entwicklung von Mehrwert-Konzepten in enger Zusammenarbeit mit den Abteilungen Category Management, Produktentwicklung und Operations
- Überwachung und Steuerung der Kunden-Performance auf Basis von KPIs
- Systematische und kontinuierliche Erschließung von Neukunden-Geschäften
- Durchführung von Analysen zu Markt, Wettbewerb, Sortiment und Ableitung von Potenzialen und Handlungsempfehlungen
- Umgang mit Marktforschungsdaten aus verschiedenen Quellen

## IHRE CHANCEN

- Übernahme einer umfassenden Kundenbetreuungsfunktion mit großen Gestaltungsfreiräumen in einer Business-Unit mit hoher Bedeutung
- Fachliche Führung von KAM-Assistenten und Projekt- bzw. Produkt Managern im Bereich Handelsmarke
- Arbeiten in einem der dynamischsten Food-Segmente mit hohen Potenzialen für Neuprodukteinführungen und Innovation
- Teil werden eines sehr professionellen und modernen Unternehmens-umfeldes in einer Organisation, die auf Wachstumskurs ist
- Erleben einer Unternehmenskultur, die von Offenheit und vertrauensvoller Zusammenarbeit und vielen Markt Initiativen geprägt ist



Leadership-Aufgabe



Top-Lieferant






Customization-Kompetenz



Mehrwert Konzeptstärke

## IHR PROFIL

- Detaillierte Kenntnisse des deutschen LEH- und Discount-Kanals, inkl. den Optionen über Discounter auch internationales Geschäft zu forcieren
- Mehrj. Berufserfahrung als KAM für Handelsmarkensortimente in FMCG, idealerweise aus MoPro oder anderen großen Food-Segmenten
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke mit Expertise aus mehrstufigen Preisverhandlungen und der entsprechenden Argumentation
- Beherrschung der Prozesse und Methodiken im modernen PLB-Geschäft
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit den typ. Schnittstellen im PLB-Geschäft, wie Produktentwicklung, Produkt-Management etc.
- Überzeugendes Auftreten, mit Begeisterungs- und Motivationsstärke
- Studium der BWL oder vergleichbare kfm. Ausbildung
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse und verhandlungssicheres Englisch

Let's get connected:   

 **INCHARGE**  
connecting the best heads in consumer goods

## Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Uwe Conradi berät Sie gern telefonisch unter + 49 421 22 33 93 0.

InCharge Management GmbH Nord  
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd  
Maximilianstraße 2 - 80539 München

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an [bewerbung@incharge-management.com](mailto:bewerbung@incharge-management.com) unter:

**Angabe der Referenz: KA-BY**  
**Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung**

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.

[www.incharge-management.com](http://www.incharge-management.com)