

KAM MARKENAUSBAU (m/w/d)

Standort: HH/ST und Home-Office
 Referenz: KM-FK

TRADITIONSREICHER FEINKOSTHERSTELLER

- Unser Mandant ist die Tochtergesellschaft eines traditionsreichen Vermarkters von kulinarischen Produkten & Feinkost mit mehreren Produktionsstandorten
- Das Unternehmen ist Teil einer größeren internationalen Food-Gruppe, die in mehreren Segmenten vertreten ist, mit Konzernsitz in der Schweiz
- Im deutschen Markt ist man im Schwerpunkt im Handelsmarken- und Industriegeschäft aktiv, hat aber auch eine attraktive Marke im Portfolio
- Das Markengeschäft wächst, befindet sich in ausbaubarer Distribution und soll in Zukunft im LEH weiter forciert werden
- Das Markenportfolio positioniert sich über höchste Qualität und Premium-Ansprüche und wird in einer eigenen Manufaktur hergestellt
- Zum weiteren Geschäftsaufbau des Marken-Business im LEH wird nun ein ambitionierter (Junior) KAM (m/w/d) gesucht

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vertriebliche Betreuung des gesamten Markengeschäftes im LEH (z.B. Edeka Regionen, Kaufland u.a.) sowie weiterer Leistungs- und Distributionsausbau
- Potenzialanalysen für Bestands- und potenzielle Neukunden & Ableitung von Kundenentwicklungsplänen bzw. Akquise-Strategien
- Betreuung von nationalen, regionalen und lokalen (MBU) Entscheidern
- Führung aller Handelsgespräche und Verhandlungen inkl. Jahresgespräche, Preis- und Konditionsgespräche
- Umsetzung von Vermarktungskonzepten (auch mit externen Vertriebspartnern)
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen, wie Produktentwicklung, Marketing sowie Key Account Management für den PLB-Bereich
- Berichtslinie an den Geschäftsführer Vertrieb & Marketing

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein renommiertes erfolgreiches Unternehmen
- Betreuung eines breiten Kunden-Portfolios im Markenumfeld
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Kundenführung
- Attraktive Mischung aus operativen und ersten strategischen Aufgaben
- Teil einer wertschätzenden und mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur in einem familiären Umfeld
- Mehrwöchige gezielte Einarbeitung am Standort der Muttergesellschaft in NRW, regelmäßige Abstimmung mit den KAM-Kollegen der anderen Units
- Offenheit für KAMs, die sich in die Aufgaben hineinentwickeln
- Flexible Home-Office-Lösung (mehrere Standorte möglich) mit geringer Anwesenheitsquote (ca. 1-2x im Monat)



Premium-
produkte



Trend-
segment



Potenzial-
markt



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Detaillierte Kenntnisse des deutschen LEHs
- Mehrjährige Berufserfahrung, als (Jun.) KAM in der Betreuung von LEH-Kunden inkl. MBUs/strategische Partner für Marken aus FMCG
- Der Mandant ist bewusst offen für Junior KAMs aus der zweiten Reihe bzw. Manager mit überwiegender Verkaufsleiter-Erfahrung aus dem AD
- Beherrschung der Prozesse & Methodiken im modernen Key Account Mgt.
- „Macher“-Typ mit ausgeprägter „Hands-on“-Mentalität
- Überzeugendes persönliches Auftreten und Verhandlungsstärke
- Studium der BWL oder vergleichbare kfm. Ausbildung
- Sehr gute MS Office Kenntnisse und gute Englischkenntnisse

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

www.incharge-management.com

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an bewerbung@incharge-management.com unter:

Angabe der Referenz: KM-FK
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.