

GROUP KAM EDEKA/REWE – PLB & MARKE (m/w/d)

Standort: Bayern/HO
Referenz: GKAM-ER

FÜHRENDER FRISCHE & VEGAN-HERSTELLER

- Unser Mandant ist ein deutsches Traditionssunternehmen, das in seinem Segment zu den innovativsten und zukunftsorientiertesten Playern gehört
- Neben konvent. Frische-Sortimenten vertreibt das Unternehmen mit sehr großem Erfolg auch vegane Produkte und wächst hier überproportional
- Produziert wird an mehreren Standorten in D und Europa, generierte Umsätze liegen im deutlich dreistelligen Mio. € Bereich
- Qualität u. Nachhaltigkeit sind dabei von strateg. Bedeutung
- Der Vertrieb erfolgt in den Kanälen LEH, Discount, (Fach-)Großhandel, Food Service und Industrie, mit dem Fokus Handelsmarken, sowie auch Marken
- In der vertrieblichen Marktbearbeitung spielen Category Management basierte Verkaufsansätze und Commercial Excellence eine große Rolle
- Die Edeka & Rewe Gruppe sind für das Unternehmen zwei der wichtigsten und potentialstärksten Kunden, die systematisch weiterentwickelt werden können

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Vertikale Betreuung der Edeka & Rewe Gruppe und vollverantwortliche Führung sämtlicher Kunden-Verhandlungen
- Führung eines RAM (perspekt. 2 RAMs) sowie Aufbau & Führung eines eigenen Außendienstes, fachliche Führung der VT-Innendienst MA Edeka/Rewe
- Verkauf von PLB-Sortimenten (Fokus) und Marken mit individuell auf den Kunden abgestimmten Kategorie-Lösungen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen in den Themen Category Management, Produktentwicklung, Shopper Marketing
- Systematische Potentialanalysen für die Edeka & Rewe Gruppe und Ableitung von Kundenentwicklungsstrategien und -plänen
- Initiierung von Commercial Excellence Standards entlang der Wertschöpfungskette zum Kunden
- Reporting an die Vertriebsleitung Deutschland

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein traditionsreiches Familienunternehmen, das zugleich sehr modern agiert und auf starkem Wachstumskurs ist
- Übernahme von zwei der größten Kunden des Unternehmens mit hoher Selbstständigkeit
- Arbeiten in flachen entscheidungsfreudigen Strukturen mit offenen Türen der Geschäftsleitung
- Wertschätzende Unternehmenskultur, in der Mitarbeiterorientierung sowie der Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit gelebte Werte sind
- Starke Unterstützung der NAMs durch kompetente Abteilungen, wie Vertriebsinnendienst, Produktentwicklung sowie weitere Bereiche
- Flexible Home-Office Arbeit mit gelegentlicher Anwesenheit (ca. 1-2 x pro Monat) am Standort der Firmenzentrale in Süddeutschland



Segment-Marktführer



Innovatives Unternehmen



Wachsendes Unternehmen



Teil-Home-Office

IHR PROFIL

- Detaillierte Kenntnisse der dt. Handelslandschaft, insbesondere im Bereich des zweistufigen Handels (Edeka- & Rewe Gruppe)
- Mehrj. Erfahrung als Nat. KAM, Expertise in der vertikalen Betreuung nat./reg. Zentralen
- Führungserfahrung mit der Fähigkeit zu Begeistern und zu Motivieren
- Profunde Expertise in modernen KAM-Prozessen und -Methoden im Handelsmarkengeschäft (Fokus) & auch im klassischen Markengeschäft
- Konzeptionelle Stärke, idealerweise Cat. Mgt. Wissen u/o Hintergründe aus angrenzenden Bereichen wie Trade/Shopper Marketing, dabei zugleich hands-on
- Mittelstandsaffiner Netzwerker im Markt, gleichzeitig Teamplayer
- Ideal erw. BWL-Studium oder vergleichbare Qualifikation

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: GKAM-ER
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.