



Für einen der weltgrößten Hersteller und Vermarkter von frischem Obst sind wir auf der Suche nach einem neuen Mitarbeiter. Das Unternehmen zeichnet sich durch qualitativ hochwertige (Bio-)Produkte, modernste Produktions- und Transportmethoden, innovative Qualitätskontrollsysteme sowie eine unternehmerische Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und der Umwelt aus. Für den Standort in Norddeutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

## Key Account Manager

- mit mehrjähriger Erfahrung, Kommunikationsgeschick und einem großen Netzwerk -

### Die Funktion

Der neue Mitarbeiter wird für die Region Benelux verantwortlich sein und in seinem Bereich als Hauptansprechpartner für Mitarbeiter und Kunden auftreten. Im Umgang mit den Kunden zeigt er einen ganzheitlichen Ansatz; er kann sich in ihre Bedürfnisse und Ansprüche gut hineinversetzen. Der Key Account Manager ist für die Umsätze mit den Hauptkunden, für die Erarbeitung einer Sales-Strategie sowie für die Verhandlungen mit den Kunden zuständig. In seinen Bereich fallen die Akquise neuer sowie die Pflege bestehender Geschäftspartner. Da der Key Account Manager als Schnittstelle zwischen Kunde und Produktabteilung fungiert, zählen auch das Beschwerdemanagement und die Bearbeitung von Kundenforderungen zu seinen Aufgaben. Er verfügt über eine hervorragende Einsicht in die Bedürfnisse des Marktes und kann diese innerhalb des Unternehmens weiterkommunizieren.

### Die Anforderungen

Vom gesuchten Kandidat wird erwartet, dass er die deutsche und englische Sprache gut beherrscht, sowohl mündlich als auch schriftlich. Eine weitere Fremdsprache – beispielsweise Niederländisch – wäre wünschenswert. Der neue Mitarbeiter kann sich sehr gut ausdrücken, er kann andere von seinen Ideen überzeugen und sowohl selbstständig als auch im Team arbeiten. Er ist engagiert, willensstark und stressbeständig.

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder ein vergleichbarer Abschluss mit Fokus auf Sales oder Business Administration
- Mindestens 2 – 5 Jahre Erfahrung im Key Account Management, idealerweise im Umgang mit leichtverderblichen Produkten
- Tiefgreifendes Verständnis für die Anforderungen der Kunden und die Entwicklungen innerhalb der Märkte
- Erfahrung im FMCG-Bereich und im europäischen Einzelhandelssegment
- Großes Netzwerk innerhalb der Einzelhandelsorganisationen
- Herausragende Vertriebskompetenz
- Stark im Aufbau und in der Pflege von Kunden und externen Akteuren
- Hervorragendes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Großes Talent für Multitasking, Zeitmanagement und Organisation
- Sicherer Umgang mit Windows, MS Office und ERP-Systemen

Verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, und sind Sie bereit für den nächsten Karrieresprung? Dann wartet auf Sie eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Stelle in einem international tätigen Unternehmen mit guten Sozialleistungen und einem angemessenen Gehalt. Trifft die Personenbeschreibung in diesem Stellenangebot auf Sie zu, dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

Frans Neijenhuis  
Mobil: +31 6 10782861  
E-Mail: [frans@therecruitingspecialist.nl](mailto:frans@therecruitingspecialist.nl)