

GROUP-KAM DACH & NORDICS (m/w/d)

Standort: Home-Office
Referenz: GKAM-DN

INTERNAT. FRUCHTPRODUZENT & DISTRIBUTEUR

- Einer der profiliertesten Lieferanten von Premium-Südfrüchten, Pionier im Bio-Anbau sowie anerkannter Qualitätsführer im Fruit-Processing
- Das Unternehmen betreibt den Anbau auf eigenen Plantagen & über Contract-Farming und verarbeitet die Ernten an mehreren Werksstandorten in Südeuropa
- Unser Mandant beliefert europaweit den klassischen LEH- und Discount-Kanal mit Fokus auf Handelsmarken und will vor allem in DACH und Nordeuropa wachsen
- Im Key Account Mgt. profiliert sich unser Mandant bei seinen Kunden durch Operational Excellence in den Bereichen: Category Management, Logistik, Warenplatzierung am POS und Warengruppen-Aktivierung
- Gesucht wird nun ein erfahrener „O&G KAM“ in D, der definierte Top-Accounts betreut, mit der Entwicklungsperspektive Area Sales Manager DACH/Nordics

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Übernahme bestehender Kunden mit Umsätzen im 2-stelligen Mio. € Bereich und Aufbau von Neugeschäft mit Fokus auf DACH, ergänzend Skandinavien
- Kategorie- und Wettbewerbsanalysen mit Identifikation von Umsatz- und Wertschöpfungspotentialen, auch in Kooperation mit dem Handel
- Umsetzung von Profilierungsansätzen für die Kategorie und Subsegmente, Ableitung von maßgeschneiderten Produkt-/Sortiments-/Promotion-Lösungen
- Koordination zwischen der Supplier-Basis und den Kunden, Unterstützung des S&OP-Prozesses, Erstellung von Forecasts, Budgetplanung & Monitoring
- Führen von Jahres- bzw. Kontraktverhandlungen, inkl. Vor-/Nachbereitung und Erstellung von Kundenpräsentationen, Überwachung des Tagesgeschäftes
- Zusammenarbeit mit Corporate Marketing, Sales Admin, QM, Produkt Mgt.

IHRE CHANCEN

- Arbeiten in einer positiv besetzten Warengruppe, die zugleich einen hohen strategischen Profilierungswert für den Handel hat
- Einstieg in ein marktführendes Unternehmen mit höchsten Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards sowie hoher Internationalität
- Breites Produktportfolio mit innovativen Sortiments- & Verpackungsideen
- Professionelle Unterstützung durch gut aufgestellte Fachbereiche, z.B. Produkt- & Verpackungsentwicklung, Customer-Service
- Möglichkeit, initiativ, eigenständig und mit hohem Gestaltungsspielraum zu arbeiten; hoher Einfluss auf den eigenen Erfolg
- HO-Option mit gelegentl. Anwesenheit i.d. europäischen Firmenzentrale



Hohe Internationalität



Segment-Marktführer



Werte-orientierung



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Leidenschaftlicher Verkäufer mit selbständiger Arbeitsweise und umfangreichen Kenntnissen im Frischebereich, idealerweise O&G
- Kanal-Expertise in Retail für LEH & Discount, ideal auch im Food-Service GH, insbes. für DACH und auch international (z.B. Nordics)
- Mehrjährige Erfahrung in der operativen Key Account-Betreuung und in den üblichen funktionsübergreifenden, operativen S&OP-Prozessen
- Verhandlungs- und Durchsetzungsstärke auf allen Ebenen des Kunden
- Fähigkeit, Komplexität zu managen und Projekte motivierend zu steuern
- Fach-/Hochschulabschluss und/oder qualifizierte kfm. Ausbildung
- Verhandlungssichere 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: GKAM-DN
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.