

Kontakt

PERSONAL TOTAL Werth_Solutions_GmbH
Walter-Bloch-Straße 6
D-66740 Saarlouis
bewerbung-saarlorlux@personal-total.de
Tel.: +49 6831 48763 20



Positionsprofil

Kennziffer: pt-SLS-je-123

Key Account Manager (m/w)

Sehr erfolgreiche, überregional tätige Unternehmens-
Gruppe aus dem Bereich alkoholfreie Getränke



Competence Center Getränke



Die Position

In dieser Position erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe und Verantwortung bei einer sehr erfolgreichen Unternehmensgruppe mit bekannten Marken aus dem Bereich der alkoholfreien Getränke.

Als Key Account Manager besteht Ihre Hauptaufgabe in der Betreuung und dem langfristigen Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den Ihnen übertragenen Kunden aus dem Bereich nationaler und regionaler Handelszentralen.

Zu Ihren Aufgaben gehört

- Eigenverantwortliche Steuerung und Betreuung der Ihnen zugeordneten Kunden
- Erarbeitung und Umsetzung von kundenbezogenen Strategien, Konzepten und Maßnahmen
- Ausbau und Optimierung von Listungen und Distribution im Rahmen der gemeinsam mit Ihnen abgestimmten Vertriebs- und Key Account-Strategie
- Erarbeitung und Umsetzung von kundenspezifischen Promotions und Verkaufsförderungs-Maßnahmen
- Erkennen und Ausschöpfen von Zusatz-Potenzialen außerhalb des Standardgeschäfts
- Vorbereitung und Führung der Jahresgespräche
- Erstellung einer kundenbezogenen Absatz-, Umsatz- und Budgetplanung

Zur Sicherstellung einer entsprechenden durchgängigen Umsetzung am POS der mit den Handelspartnern vereinbarten Aktivitäten, Sonder-, Zweitplatzierungs- und Verkaufsförderungsmaßnahmen arbeiten Sie eng mit dem Außendienst zusammen.

Ihr Profil

Sie haben ein Studium der Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung absolviert und können eine erfolgreiche Berufserfahrung von mindestens drei Jahren im Vertrieb von Markenartikeln (Food) vorweisen. Idealerweise haben Sie Ihre Erfahrungen dabei im Bereich Getränke gesammelt, dies ist aber keine zwingende Voraussetzung.

Sie verfügen über gute Kenntnisse der Key Account- und Handels-Strukturen und konnten sich bereits ein entsprechendes Netzwerk aufbauen.

Persönlich zeichnen Sie sich aus durch ein hohes Überzeugungs- und Durchsetzungsvermögen, Verhandlungssicherheit, Kommunikationsstärke, Zielstrebigkeit und ein sicheres Auftreten im Umgang mit Kunden.

Sie verfügen über ein gutes Organisations- und Planungsvermögen, sind analytisch stark, denken und handeln unternehmerisch, verantwortungsvoll, kennzahlenorientiert und strategisch. Sie sind es gewohnt, selbständig und strukturiert zu arbeiten, dies mit entsprechender Eigeninitiative und -engagement.

Sie sind teamfähig, eine hohe Kundenorientierung ist für Sie selbstverständlich.

Unabdingbar sind gute Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit den üblichen Anwendungsprogrammen (MS Office) und modernen Kommunikationsmitteln.

Eine hohe Reisebereitschaft setzen wir voraus, aufgrund des Unternehmenssitzes unseres Auftraggebers ist ein Wohnort im Süden Deutschlands wünschenswert.



Das Unternehmen

Unser Auftraggeber ist eine sehr erfolgreiche und überregional tätige Unternehmens-Gruppe aus dem Bereich der alkoholfreien Getränke.

Die Unternehmensgruppe gehört im Segment Mineralwasser zu den größten Unternehmen Deutschlands mit einer Mitarbeiter-Anzahl im hohen dreistelligen Bereich, es verfügt über mehrere Standorte und Tochter-Gesellschaften.

Unser Auftraggeber bietet ein breites Marken- und Produkt-Portfolio an Mineralwässern, Limonaden und Erfrischungsgetränken. Dabei stehen der Anspruch an Reinheit und die Erfüllung höchster Anforderungen an vorderer Stelle.

Er sieht es als eine Selbstverständlichkeit, mit den verwendeten wertvollen Rohstoffen verantwortungsvoll umzugehen, ein hoch anspruchsvolles und professionelles Qualitätsmanagement-System in allen Betrieben steuert und überwacht alle Prozesse.

Kundenorientierung, nachhaltiges Wirtschaften, Verantwortung für die Umwelt und die Mitarbeiter des Unternehmens sowie die hohen Anforderungen an Qualität und Sicherheit der Produkte sind Grundpfeiler der Werte unseres Auftraggebers.

Mit Kunden, Endverbrauchern und Lieferanten wird ein offener Dialog auf einer vertrauensvollen Basis geführt.

Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen für die Mitarbeiter des Unternehmens sind Standard. Alle Mitarbeiter des Unternehmens tragen die Verantwortung, die Leitlinien des Unternehmens zu leben und haben offenen Zugang zu sämtlichen Informationen, die sie zu einer erfolgreichen Bewältigung ihrer Aufgaben benötigen.

Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine ausgeprägte teamorientierte Kultur tragen zu einer hohen Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter bei.

Kontakt

Für einen ersten Kontakt und erste Informationen steht Ihnen

Yvonne Andras

Projektmanagerin
Competence Center Getränke

y.andras@personal-total.de
+49 6831 48763 20

sehr gerne zur Verfügung.



Spezifische und fundierte Kompetenz für die Getränkebranche ..
Verbunden mit über 20 Jahren Erfahrung in der Personalberatung ..

20 Personalberatung
JAHRE mit System



operiert als Spezialist für die Getränkebranche im Bereich Personalberatung als

Competence Center Getränke

unter dem Dach der

PERSONAL TOTAL Werth_Solutions_GmbH