https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/kam-cs/

Key Account Manager (m/w/d)

Homeoffice in Nordrhein-Westfalen

Unser Auftraggeber ist eine erfolgreiche Unternehmensgruppe und produziert pflanzliche Lebensmittel für den Markt in Nordwesteuropa.

Zu dieser Gruppe gehören 4 Unternehmen mit ca. 400 Mitarbeitern. Die starken Herstellermarken befinden sich seit Jahrzehnten im Familienbesitz.

Seit der Gründung im Jahr 1952 waren Gesundheit und Nachhaltigkeit Teil der DNA des Unternehmens. Das Prinzip der Gegenseitigkeit und des Respekts für Mensch und Natur spielt bei allem Handeln eine zentrale Rolle.

Im Zuge der weiteren Entwicklung und Expansion des Sortimentes sucht das dynamische Unternehmen nun einen erfahrenen und engagierten Key Account Manager (m/w/d).

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Interessantes, anspruchsvolles und vielseitiges Tätigkeitsfeld in einem zukunftsorientierten Unternehmen der Lebensmittelbranche
- Familiäres Umfeld
- Praxisorientierte Einarbeitung
- Kurze Entscheidungswege (direkt der Geschäftsleitung unterstellt)
- Attraktive Konditionen, wie z.B. unbefristeter Arbeitsvertrag, Festgehalt, 30 Tage Urlaub, Firmenfahrzeug, Homeoffice-Ausstattung (Laptop, Smartphone etc.)
- Flexibles Arbeitszeitmodell und die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten (Büro in der Firmenzentrale kann ebenfalls gestellt werden)
- Entwicklungs- / Karrieremöglichkeiten

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Verantwortung für das Eigen- und Handelsmarkengeschäft
- Betreuung der Bestandskunden im Vertriebsgebiet Deutschland (überwiegend NRW)
- Neukundenentwicklung
- Produktentwicklung, Trendforschung (nachhaltige Ernährung)
- Zusätzliche Geschäftsentwicklung auf dem deutschen Markt

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Kaufmännische Ausbildung, betriebswirtschaftliches Studium wünschenswert aber keine Bedingung
- Berufserfahrung im Lebensmittelgeschäft
- Bezug bzw. gutes Verständnis zu Lebensmitteln
- Vertriebsprofi mit nachweislichem Netzwerk
- Verständnis für SCM und Logistik (Lebensmittel trocken, gekühlt und frisch)
- Freundliches Auftreten und kontaktfreudig, Spaß am Erfolg, Teamplayer

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 222-1001

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Carsten Stegmann. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

carsten.stegmann@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Kundenorientierung, kommunikative und engagierte Arbeitsweise
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Kenntnisse im Arbeiten mit MS Office
- Wohnhaft in NRW