

Für unseren Mandanten, ein führendes Familienunternehmen der Lebensmittelherstellung mit Spezialisierung auf Convenience- und Fleischfertiggerichte sowie Aspikspezialitäten, suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung die Position

Nationaler Key Account Manager LEH Food (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Entwicklung innovativer Retailstrategien und Aufbau neuer Absatzkanäle
- Betreuung und Ausbau von Key Accounts (EDEKA, SCHWARZ-Gruppe)
- Jahresgespräche, Sortiments- und Preisverhandlungen auf Top-Level
- Neukundengewinnung und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Ausarbeitung von Kundenkonzepten sowie kundenspezifischer Vertriebsaktivitäten
- Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Erkennen von Marktchancen und Innovationen

Erfahrungen/Kenntnisse:

- Fundierte Vertriebserfahrung im LEH und Discount (EDEKA, KAUF LAND, ALDI)
- Verhandlungsgeschick, Netzwerkstärke und strategisches Denken
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten gepaart mit Organisationstalent
- Persönliche Autorität, hohe Integrität und Durchsetzungsstärke
- Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation

Unser Mandant bietet Ihnen:

- Gestaltungsfreiraum in einem spannenden Umfeld
- Angenehmes Betriebsklima, kollegiale Arbeitsatmosphäre und positive Unternehmenskultur
- Flexible Home-Office-Regelung und flache Hierarchien
- PKW der Mittelklasse auch zur Privatnutzung

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Dirk Aaron Bohl. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.