

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf Konsumgüter. Für unseren Klienten, einen Internationalen Food Markenartikler suchen wir den

## Group Key Account Manager (m/w/d)

Der Fokus dieser Rolle liegt auf der eigenverantwortlichen Führung und Entwicklung der nationalen Kundengruppen im LEH. In dieser Funktion berichtet der/die Stelleninhaber an den Sales Director und hat Personalverantwortung für 2-3 Personen.

### Ihre Aufgaben

- Sie sind intern wie extern unsere(r) Repräsentant/-in ihres/beim Kunden und übernehmen die Verantwortung für die Betreuung und Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen
- Sie übernehmen die volle Umsatz-, Ertrags- und Ergebnisverantwortung für die übertragenen Kunden, sowie für die vereinbarten, unternehmerischen Ziele
- Planung, Vorbereitung und Durchführung der Jahresgesprächs-verhandlungen
- Sie teilen „best practice“-Beispiele mit dem KAM Team und arbeiten zudem eng mit anderen Funktionen zusammen bzw. in cross-funktionalen Teams
- Sie entwickeln strategische, vertriebliche Maßnahmen und setzen dies um
- Sie balancieren kurz- und langfristige Geschäftsziele unter Berücksichtigung der Ziele des Kunden
- Sie sind mitverantwortlich für die Umsetzung unserer langfristigen Wachstums- und Portfoliostrategie
- eigenverantwortliche Planung der Kunden-Forecasts sowie die regelmäßige Präsentation der Kundenplanung
- regelmäßige Teilnahme und Präsentation der Kundenentwicklung im Rahmen von Verkaufs- und Feldtagungen, sowie enge Zusammenarbeit mit der Field Force
- Sicherstellung der reibungslosen Durchführung aller Kundenvermarktungen
- Team- und zielorientierte Zusammenarbeit mit der Außendienst-Feldorganisation und weiteren wichtigen, internen Schnittstellen wie z.B. Trade-Marketing, Brand Marketing, Demand Planning und Finance

### Qualifikationen und Erfahrungen

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbar Schwerpunkt Betriebswirtschaft
- Einschlägige Vertriebserfahrung in einem international geprägten FMCG-Unternehmen, davon mehrjährige, relevante Erfahrung in der Betreuung von Key Account Kunden im LEH und/oder Discount in der Konsumgüterbranche
- Ausgeprägte Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft im LEH
- Erfahrung im Bereich Mitarbeiterführung und -entwicklung
- Erfahrungen im Bereich Trade Marketing und Category Management sind von Vorteil
- Sehr ausgeprägte Zahlenaffinität sowie analytisches Denkvermögen
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise, und eine hohe Ergebnisorientierung
- Hohe Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten gepaart mit erfolgreichem Verhandlungsgeschick
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (verhandlungssicher!) in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B sowie Reisebereitschaft
- Sicherer Umgang mit MS-Office und Erfahrung in der Anwendung von einschlägig bekannten Software-Anwendungen (SAP, GfK, Nielsen etc.)

## Kompetenzen – organisatorisch, rollenspezifisch & Leadership

- Große Flexibilität sowie die Fähigkeit, sich ständig verändernden Parametern durch permanente Lernfähigkeit anzupassen
- Unternehmerische Denkweise, hohe Leistungsbereitschaft und schnelle Auffassungsgabe
- Sehr ausgeprägte Leadership-Skills und Leidenschaft Mitarbeiter zu inspirieren und weiter zu entwickeln
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten gepaart mit erfolgreichem Verhandlungsgeschick und sicherem Auftreten beim Kunden
- Keine Berührungängste im Umgang mit Zahlen und überzeugende Präsentation der Ergebnisse
- Ergebnisorientiertes, selbständiges Arbeiten sowie eine hohe Eigenmotivation und gutes Organisationstalent

Haben wir Ihr Interesse geweckt ? Dann freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf per E-Mail an Herrn Robert Weichsberger: [weichsberger@mpwmuc.de](mailto:weichsberger@mpwmuc.de)

Infos im Internet zu MPW Executive Search unter: [www.mpwmuc.de](http://www.mpwmuc.de)

MPW ist eine erfolgreiche Personalberatungen für Fach- und Führungskräfte im Top- und Mittelmanagement der Konsumgüterbranche

**MPW Executive Search**