

Lorenz ist ein unabhängiges Familienunternehmen, das mit rund 3.000 Mitarbeiter*innen zu den führenden Anbietern im europäischen Snackmarkt gehört. Das Sortiment umfasst unter anderem Kartoffelchips, Erdnussflips, Salzstangen, Cracker und Nüsse. Bekannte Marken wie Crunchips, Naturals, ErdnußLocken, Saltletts und NicNac's begeistern die Konsument*innen ebenso, wie die Lorenz Innovationen Linsen- und Kichererbsenchips. In Deutschland blickt Lorenz auf über 130 Jahre Erfahrung. In dieser Zeit sind viele internationale Standorte hinzugekommen. Heute genießen Menschen auf der ganzen Welt mit den Marken und Produkten von Lorenz unbeschwerte Momente mit Freund*innen und Familie. So trägt Lorenz zur Freude im Leben bei. Damit das heute wie morgen gelingt, übernimmt das Familienunternehmen Verantwortung für die hohe Qualität seiner Produkte, genauso wie für die nachhaltige und wirtschaftliche Entwicklung. Dazu gehört, dass Lorenz bei den ökologischen und sozialen Auswirkungen seines unternehmerischen Handelns und bei den Ernährungseigenschaften seiner Produkte immer besser wird. Auch deshalb hat sich Lorenz dem Global Compact der Vereinten Nationen verpflichtet und arbeitet daran, die Ziele für nachhaltige Entwicklung in die Tat umzusetzen. Als erstes Food-Unternehmen in Deutschland hat Lorenz z.B. den Nutri-Score auf seinen Produkten ausgewiesen, setzt zu 100 % auf FSC(R)Mix zertifizierte und recyclebare Umkartons, reduziert kontinuierlich Plastikmaterial und setzt mit "gesünderen Snacks" neue Impulse im Markt.

Wir suchen für den Ausbau unseres Geschäftes in Deutschland den

Key Account Manager Food (m/w/d) Rhein-Main

Ihre Hauptaufgaben

- Erkennen und Ausschöpfen von Absatzpotenzialen der zu betreuenden Kunden
- Entwicklung / Weiterentwicklung kundenbezogener Strategien (Customer Strategy Plan) und Durchführung entsprechender Kunden Entwicklungsmaßnahmen
- Sicherstellung der Zielerreichung für den verantwortlichen Kunden (Umsatz & Ergebnis)
- Um- und Durchsetzung nationaler Vereinbarungen (Sortiment, Distribution, Vermarktung)
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von regelmäßigen Kundenabsprachen
- Absprache und Umsetzung von Vermarktungen, Listungen, Preisstrategien, Regal- und Zweitplatzierungsanteilen sowie kundenindividuellen Maßnahmen
- Beschaffung und Analyse relevanter Informationen zur Kundensteuerung
- Planung von Kundenumsatz, -profit und -budgets
- Management der Konditionen im Rahmen des existierenden Konditionssystems,
- Kommunikation und Abstimmung mit den relevanten Schnittstellen Außendienst, Trade Marketing, Category Management, Marketing, Supply Chain und Finance sowie Aufbau eines internen wie externen Netzwerks
- Unterstützung des Group Account Managers bei der Entwicklung und Umsetzung der Kundenentwicklungsstrategie, abgeleitet aus der übergeordneten Unternehmensstrategie

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebs- bzw. Wirtschaftswissenschaften mit mind. 2-3 jähriger Berufserfahrung im Key Account Management und angrenzenden Bereichen eines FMCG Unternehmens, wünschenswerterweise im LEH
- Sehr gute Kenntnisse des deutschen LEH, bevorzugt Rewe oder Edeka

- Erforderlich sind ferner weitreichende Kenntnisse über den deutschen Handel und Know How bzgl. der anzuwendenden ECR-Tools.
- Sie sollten über Category Management Know How und eine Affinität zu Vertriebs-, Category Management- und Marktanalysen (z.B. Nielsen, IRI, SimIT, Drotax, SAP BI) mitbringen
- zudem Erfahrung und gute Kenntnisse von Standards und Prozessen im Warengeschäft
- Gute Englisch- und profunde PC-Kenntnisse runden Ihr Profil ab

Persönliche Voraussetzungen

- offene, dynamische und zukunftsorientierte Persönlichkeit, analytische und konzeptionelle Stärken, Durchsetzungs- u. Organisationstalent
- hohe Kommunikationsfähigkeit mit Ziel- u. Ergebnisorientierung
- eine ausgeprägte Teamorientierung, soziale Intelligenz und hohes Maß an Eigeninitiative
- Unternehmerisches Denken und Handeln sind Ihnen ebenso geläufig wie Lösungsorientierung und Konfliktfähigkeit
- Neben dem Willen zur Weiterentwicklung ist er ein Teamplayer und als solcher bereit und fähig sowohl innerhalb des Sales-Teams als auch in der cross-funktionalen Zusammenarbeit das Kundengeschäft weiterzuentwickeln

Wir bieten

- Attraktives Gehalt und eine hochwertige Dienstwagenregelung
- Umfangreiche betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Versicherungsleistungen sowie private Zusatzversicherungen
- Weitere betriebsliche Leistungen wie Betriebssport und Beratungsleistungen
- Dienstsitz ist unsere Firmenzentrale im Rhein-Main-Gebiet
- Wir bieten 1-2 Tage Homeoffice Pro Woche

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an
Herrn Robert Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

Infos im Internet zu MPW Executive Search: www.mpwmuc.de