

Unser Kunde mit Hauptsitz im Raum Düsseldorf gehört als Hersteller von Fruchtsäften und Erfrischungsgetränken für Industrie- und Handelskunden zu den führenden Anbietern von Getränkelösungen in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt deutschlandweit rund 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an neun Produktions- und zwei Verwaltungsstandorten. Kerngeschäfte sind die Herstellung von Handelsmarken für den Lebensmittelhandel sowie die Getränkeabfüllung für viele Markenunternehmen. Darüber hinaus produziert man namhafte Mineralwassermarken. Das Unternehmen ist Teil der Gruppe, einem global unabhängigen Anbieter von Getränkelösungen für Handelsmarken und Marken in Europa, Nordamerika und Australien mit mehr als 13.000 Mitarbeitern. Die Gruppe mit ihrem zentralen Firmensitz in Rotterdam produziert jährlich ein Volumen von 15 Mrd. Litern und tätigt einen Umsatz von 5 Mrd. Euro.

Zur Verstärkung suchen wir in unserer Zentrale im Raum Düsseldorf zum nächstmöglichen Zeitpunkt unbefristet einen

Key Account Manager (m/w/d) Contract Manufacturing

Ihr Aufgabengebiet

- Vollumfängliche strategische und operative Betreuung der Key Accounts einschließlich Ausschreibungen, Preis- und Vertragsverhandlungen
- Qualitative und quantitative Ausweitung der Marktposition in den definierten Absatzsegmenten sowohl durch strategische Akquisition neuer Kunden als auch Sortiments- und Serviceausweitungen bei bestehenden Kunden
- Absatz- und Ertragsverantwortung für die zugeordneten Kunden sowie Erarbeitung, Umsetzung und Kontrolle der Absatz- und Budgetpläne
- Erarbeitung und Umsetzung innovativer Produktkonzepte in enger Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung, der Produktion sowie weiteren internen Abteilungen
- Leitung und Steuerung von Projekten zur Sortiments- und Serviceentwicklung und zur Umsetzung von Vertriebsstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im kaufmännischen Bereich oder vergleichbare Berufsausbildung
- Mindestens 7 Jahre Berufserfahrung, Bereich Vertrieb von FMCG, idealerweise in der Getränkeindustrie
- Kenntnisse der Strukturen des nationalen sowie internationalen Lebensmittel-einzelhandels und der Getränkebranche mit den Warengruppen alkoholfreie und alkoholische Getränke
- Umfangreiche Erfahrung in der B-2-B Neukundenakquise und der strategischen Kundenbetreuung
- Chancendenker und unternehmerische Denkweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Effiziente, proaktive Arbeitsweise, hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit
- Teamplayer mit Leidenschaft für crossfunktionale Zusammenarbeit und Durchsteuerung von Projekten
- Reisebereitschaft für regelmäßige Kundentermine und Werksbesuche
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office- und SAP-Anwendungen

Wir bieten Ihnen

- Einen krisensicheren Arbeitsplatz mit flachen Hierarchien und einer wettbewerbsfähigen Vergütung
- Sonderzahlungen (Urlaub, Weihnachten, Jubiläum, u.v.m.)
- bis zu 30 Tage Urlaub
- Zugang zu einer betrieblichen Altersvorsorge
- Möglichkeit des bezuschussten Fahrradleasings
- Interne Schulungs- und Weiterbildungsplattform auch zur privaten Nutzung
- Rabattprogramm (Corporate Benefits)
- kostenlose Getränke am Arbeitsplatz
- und weitere Sozialleistungen eines weltweit agierenden Unternehmens

Sie sind ein absoluter Vertriebsprofi und kennen den Lebensmitteleinzelhandel wie Ihre eigene Westentasche? Dann bewerben Sie sich als motivierten NKAM und senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an Herrn Robert Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

Infos im Internet zu MPW München: www.mpwmuc.de