

„Das Gute daran ist das Gute darin“ Über 3.600 Kollegen und Kolleginnen arbeiten täglich mit Leidenschaft an hochwertigen und schmackhaften Gerichten. Mit unseren Produktionsstätten in ganz Europa sind wir eines der erfolgreichsten Unternehmen im Bereich der Fertiggerichte, Suppen und Snackprodukte. Unsere bekanntesten lokalen Marken haben Sie sicherlich schon einmal kulinarisch begleitet. Wir in Deutschland verbinden Tradition mit Moderne und blicken mit Stolz auf eine 100-jährige Firmengeschichte zurück.

**Sie sind ein absoluter Vertriebsprofi und kennen den
Lebensmitteleinzelhandel wie Ihre eigene Westentasche?
Dann bewerben Sie sich als motivierten**

Key Account Manager (m/w/d) für REWE

Ihre Hauptaufgaben

- Entwicklung der jährlichen Kundenpläne basierend auf Markt- und Konsumenten Daten sowie vor dem Hintergrund interner Zielstellungen
- Konzeptionelle Erarbeitung und Durchführung der Jahresgespräche
- Etablierung von engen und nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Permanente Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalyse
- Strategie-, Umsatz- und Budgetverantwortung; Koordination und Umsetzung der Marketing und Verkaufsaktivitäten bei den Kunden
- Koordination aller Aktivitäten zum Kunden und Schnittstelle für alle internen Prozesse
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen, insbesondere dem Sales Außendienst und dem Sales Controlling

Was wir bieten

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebs- bzw. Wirtschaftswissenschaften mit mehrjähriger Berufserfahrung im Key Account Management und angrenzenden Bereichen eines FMCG Unternehmens, wünschenswerterweise in der Lebensmittelbranche
- Sehr gute Kenntnisse des deutschen Lebensmitteleinzelhandels
- Teamorientierte Persönlichkeit mit operativer hands-on-Mentalität
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, Ziel- und Ergebnisorientierung
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungskraft
- Sehr strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office Anwendungen und Kenntnisse von modernen Vertriebstools
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihr Profil

- Einige Jahre Berufserfahrung in vergleichbaren Positionen im Vertrieb, bevorzugt im Bereich FMCG.
- Sehr gute Kontakte zu Entscheidern und Kenntnisse der Strukturen im deutschen LEH. · Kommunikationsstärke und hohe Verhandlungskompetenz.
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit Durchsetzungsvermögen.
- Offene Persönlichkeit mit analytischen und konzeptionellen Stärken. ·
- Freude daran, den Vertrieb mitzugestalten und eigene Ideen einzubringen und umzusetzen.
- Teamplayer mit viel Eigeninitiative und unternehmerischem Denken und Handeln

Wir bieten

- Unterstützung Ihrer Work-Life-Balance mit 30 Tagen Urlaub und flexiblen Arbeitszeiten (für den 24.12. +31.12. müssen keine Urlaubstage genommen werden)
- Flexible Arbeitszeiten mit bis zu zwei Tagen Homeoffice in der Woche
- Attraktive Mitarbeiterrabatte (Corporate Benefits)
- Regelmäßige Konferenzen und Austauschrunden
- Stressfreier Weg zur Arbeit durch eine hervorragende Verkehrsanbindung und Parkplätzen direkt vor der Tür
- Gesundheitsleistungen sowie eine Bezuschussung der Altersvorsorge
- Ein vielseitiges Verpflegungsangebot in unserem Betriebsrestaurant

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