



## Key Account Manager Private Label (m/w/d)

### Ihre Herausforderungen:

- ✓ Sie wissen, wie wichtig Kundenbindung ist: Deshalb setzen Sie als Sales Manager (m/w/d) alles daran, langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen mit unseren strategischen Handelspartnern in Europa weiterzuentwickeln
- ✓ Konkret verantworten Sie die strategische Kundenentwicklung und bauen Ihr internationales Netzwerk stetig weiter aus
- ✓ Permanent führen Sie Kunden-, Wettbewerbs- und Portfolioanalysen durch und sind am Puls der Zeit
- ✓ Gemeinsame mit einem interdisziplinären Team entwickeln Sie neue Produkte und Konzepte und führen diese in den Markt ein
- ✓ Auch intern fördern Sie den Austausch mit Ihren Kollegen\*innen ihres Kundenteams und bringen sich strategisch mit ein

### Ihr Erfolgsrezept:

- ✓ Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Sales/Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- ✓ Mehrjährige, erfolgreiche Vertriebspraxis (Key Account), idealerweise im Bereich Private Label
- ✓ Verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie ein Gespür für andere Kulturen



- ✓ Kompetenz im Projektmanagement und digitalen Anwendungen
- ✓ Sie verfügen über tiefes Wissen der Lebensmittelbranche, beherrschen moderne Vertriebsinstrumente, haben CM Kenntnisse und natürlich Spaß am Verkaufen

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:  
<https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/10231>



[www.hochland-group.com/karriere](http://www.hochland-group.com/karriere)

