



Group Account Manager (m/w/d)

IHRE HERAUSFORDERUNG

- ✓ Als Group Account Manager sind Sie für die Gestaltung und Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen zu einem unserer Hauptkunden verantwortlich
- ✓ Sie erstellen und setzen kundenspezifische Sales-Konzepte, Kundenentwicklungspläne und -budgets um
- ✓ Dabei entwickeln, implementieren und kontrollieren Sie kunden- und vertriebsspezifische Maßnahmen
- ✓ Sie analysieren die Geschäftsentwicklung und heben Absatz- und Gewinnpotentiale der von Ihnen betreuten Kunden
- ✓ In Ihrer Rolle bereiten Sie Jahres- und Quartalsgespräche vor, führen diese durch und verhandeln dabei Konditionen
- ✓ Sie kümmern sich um die Führung und Weiterentwicklung eines Key Account Managers und sind Teil des Führungsteams Sales
- ✓ Zudem koordinieren und stimmen Sie alle kundenspezifischen Maßnahmen mit den relevanten internen Abteilungen ab
- ✓ Sie arbeiten aktiv in Projekten mit und nehmen an Marketing- und Vertriebspatenschaften teil

IHR ERFOLGSREZEPT

- ✓ Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes Fachhochschul- bzw. Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- ✓ Sie bringen mehrjährige Vertriebserfahrung im Key Account Management mit nachweisbaren Erfolgen mit
- ✓ Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse der Strukturen des deutschen Lebensmitteleinzelhandels (LEH)
- ✓ Sie sind mit den modernen Instrumenten des Vertriebs vertraut und zeichnen sich durch Verkaufsstärke und Verhandlungssicherheit aus



- ✓ Ihr ausgeprägtes, analytisch-strategisches Denken und Handeln hilft Ihnen, komplexe Situationen zu meistern
- ✓ Sie überzeugen durch hohes Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und exzellente Kommunikationsfähigkeiten
- ✓ Als Teamplayer arbeiten Sie gerne mit anderen zusammen und haben idealerweise bereits erste Führungserfahrung gesammelt

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:
<https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/9816>



www.hochland-group.com/karriere

