(Senior) Key Account Manager FMCG Vertrieb (m/w/d)

Ihre Herausforderung:

- Sie führen die langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern fort und erweitern diese, indem Sie unsere Marken Almette, Patros, Grünländer, Gervais, SimplyV und Hochland nachhaltig positionieren
- Um Umsatzpotentiale zu analysieren und zu maximieren, kreieren Sie strategische Vertriebskonzepte und kundenspezifische Entwicklungspläne
- Sie betreuen Ihre Kunden mit Leidenschaft und bauen ein starkes Netzwerk im Markt auf
- In Projekten sowie im Teamwork mit Marketing, Key Account Support und Sales Development bringen Sie innovative Ideen ein
- Sie optimieren unser Produktportfolio hinsichtlich Profitabilität und anhand kaufmännischer KPI

Ihr Erfolgsrezept:

- Sie haben mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung (Key Account), idealerweise in der FMCG Branche und sind geübt in der Verhandlungsführung mit eigenen Kunden
- Sie besitzen ein fundiertes Wissen der Lebensmittelbranche, speziell im deutschen LEH
- Ein wirtschaftswissenschaftlicher Hintergrund durch Studium, Fachhochschule oder vergleichbare Ausbildung runden Ihr Profil ab
- Sie verfügen über fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sie sind eine überzeugungsstarke und kommunikationssichere Persönlichkeit, die intern als mutiger Sparringspartner

- agiert

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:
https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/9928

www.hochland-group.com/karriere