



The Human Capital Company

Wir bringen die richtigen Talente, mit den richtigen Skills, an die richtige Position, in die richtigen Unternehmen

Festanstellung im Raum Kiel

Key Account Manager (m/w/d)

Für ein traditionsreiches, familiengeführtes Unternehmen der Getränke- und Markenartikelbranche wird ein Key Account Manager (m/w/d) gesucht. Sie übernehmen die Betreuung wichtiger Handelskunden, entwickeln bestehende Geschäftsbeziehungen weiter und gestalten aktiv die Vertriebsstrategie

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management im FMCG-/LEH- Umfeld
- Erfahrung mit Vollsortimentern und Discountern, idealerweise in der Spirituosenbranche
- Fundierte Kenntnisse in Jahresgesprächen, Preis- und Konditionsverhandlungen sowie Category Management
- Daten- und KPI-orientierte Arbeitsweise
- Strategisches Denken, hohe Umsetzungsstärke und Kommunikationsfähigkeit
- Sicherer Umgang mit M365; Salesforce-Kenntnisse von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Ihre Vorteile:

- Unbefristete Anstellung
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Bike-Leasing
- 30 Tage Urlaub plus Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Flache Hierarchien
- Betriebliche Altersvorsorge und Gesundheitsmanagement

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung nationaler und regionaler Handelskunden
- Führung von Listungs-, Konditions- und Preisverhandlungen
- Steuerung von Neueinführungen, Listungen, Distribution und Aktionen
- Planung und Begleitung von Produkt-Rollouts
- Analyse und Entwicklung der Kunden anhand relevanter Sales-KPIs
- Enge Zusammenarbeit mit Außendienst, Trade Marketing und weiteren internen Schnittstellen