



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für
die Food-Industrie*

Key Account Manager nat. Retail/LEH sowie Foodservice (m/w/d) für den Bereich Feinkost

Referenznummer: 3054; Standort: Raum Berlin und Home-Office

Wir suchen Sie!

Sie sind eine **erfahrene und verhandlungsgeschickte Persönlichkeit im Bereich Vertrieb/Verkauf in der lebensmittelproduzierenden Industrie**? Sie haben **hervorragende Kenntnisse des deutschsprachigen Retail-, LEH- sowie Foodservice-Marktes im Bereich (Bio)Feinkost und Convenience**? Sie möchten Verantwortung übernehmen, Kunden entwickeln, neue Geschäftsfelder erschließen und aktiv an der Weiterentwicklung eines dynamischen Lebensmittelunternehmens mitwirken? **Dann sollten wir uns kennenlernen!**

Unser Mandant, Ihr zukünftiges Unternehmen

Ihr zukünftiges Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Feinkost-, Antipasti-, Hummus- und Convenience-Produkte für den deutschen und internationalen Markt. Mit seinem vielfältigen Sortiment bedient es den Lebensmitteleinzelhandel, Großhandel sowie den Foodservice- und Außer-Haus-Markt. Das Unternehmen profitiert von der Kombination aus internationalem Rohwarenbezug, eigener Produktion und der Ausrichtung auf wachstumsstarke Kategorien wie Plant Based, Convenience und Bio-Produkte.

Ihr Einsatzort:

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Firmenstandort in Deutschland **(Berlin)** sowie **Home-Office**.

Das bieten wir Ihnen:

- Verantwortung, Gestaltungsmöglichkeiten und exzellente Entwicklungsperspektiven in einem zukunftsorientierten, agilen Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Vertragsbedingungen und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- PKW auch zur privaten Nutzung

Ihr zukünftiger Aufgabenbereich:

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Schlüsselkunden im Retail-, LEH- sowie Foodservice-Markt
- Akquisition neuer Kunden und Geschäftspartner sowie Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen auf Entscheider-Ebene
- Ausbau der Marktposition im Bereich Retail & LEH und wünschenswert auch im Foodservice-Bereich (Gastronomie, Catering, Gemeinschaftsverpflegung und Systemgastronomie)
- Erstellung und Umsetzung kundenspezifischer Vertriebsstrategien sowie Einführung und Implementierung neuer Produkte

- Identifikation neuer Marktpotenziale und Absatzkanäle sowie Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Mitwirkung bei Sortiments- & Produktentwicklungen gemeinsam mit Produktmanagement & Entwicklung sowie Unterstützung bei Produkteinführungen und Innovationsprojekten
- Erstellung von Angeboten, Kalkulationen und Jahresvereinbarungen
- Vorbereitung und Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Verantwortung für Umsatz-, Absatz- und Ertragsziele sowie Erstellung von Verkaufsberichten und Leistungsanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit Produktion, Einkauf, Qualitätsmanagement und Produktentwicklung
- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Branchenveranstaltungen

Das bringen Sie mit:

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management großer Handelsketten, nachgewiesen durch eine erfolgreiche Leistungsbilanz, sowie messbare Geschäftserfolge
- Ausgezeichnete Kenntnisse des deutschen Einzelhandelsmarktes einschließlich der großen Handelsketten und des Discount-Segments
- Praktische Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Kunden aus dem HoReCa/Gastronomiebereich (Großhändler, Restaurantketten, Catering-Unternehmen) gilt als klarer Vorteil
- Nachweisliche Erfahrung in der Führung von kommerziellen Verhandlungen sowie in der Zusammenarbeit mit Einkaufsorganisationen und wichtigen Entscheidungsträgern innerhalb großer Unternehmensstrukturen
- Ausgeprägte Fähigkeit, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen, belegt durch konkrete Erfolge und messbare Ergebnisse
- Stark entwickelte analytische Fähigkeiten in Verbindung mit einer klaren Ausrichtung auf die Erreichung von Vertriebszielen und geschäftlichen Zielsetzungen
- Hohe Eigenmotivation, proaktive Arbeitsweise und gute Organisationsfähigkeit sowie die Fähigkeit, selbständig zu arbeiten
- Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen, insbesondere innerhalb Deutschlands.
- Sehr gute und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wer sind wir?

Wir sind anerkannte Spezialisten in der Personalberatung und Personalvermittlung für die Lebensmittelindustrie/den Lebensmittelhandel und schaffen seit über 30 Jahren Lösungen in der Personalbeschaffung.

Sind Sie interessiert? Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bei Fragen können Sie sich gerne im Vorfeld vertraulich mit dem Team des **LIEBLER INSTITUT** in Verbindung setzen. Oder Sie senden direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist **per E-Mail** unter Angabe der **Referenz 3054** an:

Ihre Ansprechpartnerin

Frau Karin Kellmann, Geschäftsführerin des LIEBLER Institut Marl

Kontakt

LIEBLER INSTITUT GmbH
Dieselstraße 9
45770 Marl

02365 207 140

info@lieblier.de

www.lieblier.de