



Vertriebliche Herausforderungen mit nationaler / internationaler Perspektive

Formations
Group

Unsere Auftraggeber sind führende Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie. Für unterschiedliche Verantwortungsbereiche in diesen Unternehmen mit nationaler und internationaler Ausrichtung suchen wir immer wieder fachlich versierte und engagierte

Key Account Manager (m/w) / Food

In dieser Funktion berichten Sie direkt an die Leitung Vertrieb / Key Account Management oder die Geschäftsführung.

- zukunftsorientierte Kundenstrategien entwickeln und zielführende Maßnahmen umsetzen
- Jahresgespräche und Kundenplanung, kundenbezogene Absatz-, Umsatz-, Ergebnis- und Aktionsplanung mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatz- und Ertragssteigerung mit der entsprechenden Verantwortung
- Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden Neukundenakquise
- Kontinuierliche Erhöhung der Präsenz und Distributionsqualität der Sortimente
- Entwicklung und Pflege eines belastbaren Netzwerks mit Entscheidungsträgern auf der Handelsseite

Da diese Positionen regelmäßig mit einer großen Verantwortung (auch Mitarbeiterverantwortung) verbunden sind und hervorragende Entwicklungsperspektiven bieten, suchen wir den verantwortungsbewussten, analytisch-strategisch denkenden und gleichzeitig umsetzungsstarken Vertriebsprofessional.

Ihre wesentlichen Voraussetzungen, die Sie mitbringen sollten

- wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb oder gleichwertige berufliche Ausbildung
- mehrjährige Vertriebserfahrung in den relevanten Handelskanälen (B2B oder B2C) im Food- bzw. Konsumgüterbereich
- strategisch-analytisch und lösungsorientiert im Denken - kompetent zupackend im Handeln
- nachweislich sehr gute Erfolge in der Kundenentwicklung
- eigeninitiativ, verhandlungssicher und gleichzeitig kundenorientiert nutzen Sie Gestaltungsspielräume
- Führungserfahrung ist von Vorteil, aber nicht zwingend vorausgesetzt
- gerne geben wir auch Bewerbern aus der „zweiten Reihe“ eine Chance
- Sehr gute Kenntnisse relevanter Steuerungstools, MS-Office und im Englischen setzen wir voraus.

Fühlen Sie sich angesprochen, weil Sie etwas bewegen wollen? Dann senden Sie bitte ihren aussagekräftigen Lebenslauf ausschließlich per Email unter Angabe der Projektnummer 997 an Michael Kästner, Partner der Formations Group. Eine kurze Erläuterung zu Zielen, Wechselmotivation und Gehaltsrahmen ist hilfreich. Ich setze mich dann schnellstmöglich mit Ihnen in Verbindung.

Die Formations Group bürgt selbstverständlich für absolute Vertraulichkeit.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Formations Group AG

Executive Search, Zug/Schweiz

Michael Kästner, Partner

Bockenheimer Landstraße 17/19 D-60325 Frankfurt am Main
Kaestner@FormationsGroup.com www.FormationsGroup.com
Tel. +49-69-710 455-344 Fax +49-69-710 455-450



Seit 1994