

Key Account Manager Export International (m/w/d)
Confidential

1. Das Unternehmen

Unser Kunde ist ein Lebensmittelhersteller in Süddeutschland und führender Produzent in seinen Produktkategorien.

2. Die vakante Position

Für den internationalen Vertrieb wird ein Key Account Manager Export (m/w/d) gesucht. Die Ziele der Funktion sind:

- Umsetzung der Vertriebs- und Wachstumsziele International
- Vertrieb bestehender & neuer Produkte an Bestands- und Neukunden
- Internationales Distributoren Management
- Bestandskundenbetreuung und -entwicklung
- Akquise neuer Distributoren
- Sicherstellung eines plangemäßen Ablaufs der Vertriebsprozesse. Projektleitung von Prozess-Optimierungs-Projekten

Aufgaben

- Umsatz- & Profitverantwortung der internationalen Kunden
- Kundenstrategie- und Maßnahmenplanung, Budget und Mengenplanung
- Vertrieb von bestehenden und neuen Sortimenten an Bestands- & Neukunden
- Identifizierung von individuellen Kundenbedürfnissen und Geschäftsmöglichkeiten
- Analyse von Wachstums-Potentialen bzgl. bestehender Kunden / Märkte sowie neuer Kunden / Märkte
- Akquise neuer Kunden
- Erstellung kundenbezogener Absatz-, Umsatz und Profitberechnungen
- Angebotslegung und Durchführung von Preis-Verhandlungen
- Gewährleistung der entsprechenden Logistikprozesse
- Kundenbezogenen Stammdatenpflege
- Zusammenarbeit mit internen Schnittstellenabteilungen
- Organisation & Umsetzung von Präsentationen, Workshops und Messen
- Positive Darstellung des Unternehmens bei den Vertriebspartnern

3. Anforderungsprofil

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung im kaufmännischen Bereich
- Vertriebserfahrung in der FMCG / Food-Branche
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Kunden und der Führung von Distributoren
- Betriebswirtschaftliches Verständnis mit Zahlenaffinität
- Verständnis von Kalkulation und Kosten der Export-Logistik
- Hohe Kundenorientierung
- Begeisterungsfähigkeit
- Kommunikativer und lösungsorientierter Teamplayer
- Strukturierte und effiziente Arbeitsweise, hands-on-Mentalität
- Souveränes und professionelles Auftreten, Verhandlungssicherheit
- Verhandlungssicheres Englisch
- Flexibilität, Reisebereitschaft

4. Benefits

- Extrem spannende, vielseitige und Aufgabe mit hohen Freiheitsgraden (Unternehmer im Unternehmen)
- Flexibles Arbeiten mit ca.2-3 Tagen Homeoffice/Woche möglich
- Schlanke Strukturen, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege

5. Allgemeines

Der Kandidat (m/w/d) verpflichtet sich, alle im Rahmen des Bewerbungsprozesses bekannt gewordenen Informationen, insbesondere Adresse, Name, Firmierung und Ansprechpersonen des Auftraggebers von TW CONSULT geheim zu halten und nicht an Dritte weiterzugeben.

6. Kontakt

Bei Interesse, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe von Kündigungsfrist und Einkommen per Mail.

TW CONSULT search & selection
Tel. +49 (0) 89-72 46 90 57
mail: application@tw-consult.com
www.tw-consult.com