

Senior Key Account Manager LEH, FH (m/w/d)
Confidential

1. Das Unternehmen

Unser Kunde ist Marktführer im Bereich Haar- & Beauty-Accessoires in Deutschland sowie Zentral- und Osteuropa und mit über 75 Mio. verkauften Produkten pro Jahr mittlerweile in über 30 Ländern am Markt präsent. In den Kernvertriebsschienen Drogerie- & Fachhandel sowie im LEH bietet er mit einer innovativen Produktpalette von mehr als 5.000 Artikeln seinen Kunden kompetente Sortimentslösungen.

Seinen Erfolg verdankt das Unternehmen seinen Mitarbeitern, die mit viel Engagement, klarer Zielgruppenfokussierung sowie hoher Innovationskompetenz agieren. Wenn Sie sich bei einem wachstumsorientierten Beauty-Unternehmen mit einer verantwortungsbewussten Unternehmenskultur und attraktiven Weiterentwicklungsmöglichkeiten einbringen wollen, dann nutzen Sie Ihre Chance!

2. Die vakante Position

2.1 Ziel der Stelle

- Führung und Entwicklung der Key Account Manager (fachlich und disziplinarisch für DACH, fachlich für CEE)
- Verantwortliche Betreuung und Weiterentwicklung der Kunden
- Umsetzung der kundenspezifischen Vertriebsstrategie
- Sicherstellung der Erreichung aller definierten KPIs wie Umsatz, Profitabilität, Budget, Sortiment, Aktionen, Bestände, Retouren, etc.
- Neukundenakquise analog der abgestimmten Prioritäten

2.2 Hauptaufgaben

- Verantwortliche Zielerreichung der definierten KPI's wie Umsatz, Profitabilität, Budget, Sortiment, Aktionen, Bestände, Retouren, etc. auf Basis eines klar definierten Aktivitätenplans pro Kunde (Neulistungen, Aktionen, Zweitplatzierungen, Inserate, POS-Kommunikation, etc.)
- Eigenständige Vorbereitung und Führung der Jahresgespräche nach Absprache
- Volle Verantwortung hinsichtlich der Planung, Überwachung und konsequenten Einhaltung von Jahresgesprächsverträgen, Leistungsvereinbarungen, Promotion-Plänen, etc.
- Identifikation und Realisierung von Umsatz- und Ertragspotentialen durch fundierte Analysen von Sortiment, Distribution, Layout, Aktionen, etc., einschließlich der Initiierung und Umsetzung geeigneter Maßnahmen in Zusammenarbeit mit TM und Marketing
- Konsequente Umsetzung der Preis- und Konditionsvorgaben sowie von Preiserhöhungen

- Preiskalkulation unter Maßgabe der Sicherstellung der finanziellen Planvorgaben
- Verantwortliche Kontrolle & Freigaben von WKZ, Rechnungen und Retouren
- Minimierung der kundenspezifischen Kosten (z.B. Retouren) und Risiken (z.B. Saisonsortiment, Überbestände, etc.)
- Regelmäßige Abstimmung der Prioritäten & Maßnahmen mit dem AD sowie Sicherstellung der korrekten Umsetzung der Maßnahmen sowie der Filialbetreuung durch Storechecks
- Regelmäßige Kontrolle der Liefertreue und Ergreifen von Maßnahmen bei LQ < 96%
- Aktive Mitgestaltung der Weiterentwicklung von Sortiment und Aktionen auf Basis von Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie der allgemeinen Entwicklungen im Handel

Firmensitz in der Region Rhein-Neckar; Präsenz im Office ca. 2-3 Tage/Woche gewünscht

3. Anforderungsprofil

- Studium oder vergleichbare Ausbildung im kaufmännischen Bereich
- Langjährige Berufserfahrung im Bereich der Kundenführung und Kundenentwicklung im LEH bzw. Fachhandel
- Mehrjährige Führungserfahrung
- Starke Vertriebs- und Kundenorientierung
- Hohes betriebswirtschaftliches Verständnis, hohe Zahlenaffinität
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Empathie in Kombination mit Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Strukturierte Arbeitsweise
- Freude an einem umfangreichen Produktsortiment
- Sehr gute Englischkenntnisse

4. Benefits

- Extrem spannende, vielseitige und gestalterische Aufgabe
- Flexibles Arbeiten mit ca.2 Tagen Homeoffice/Woche möglich
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildungsangebote
- Schlanke Strukturen, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Kollegiale, teamorientierte Atmosphäre
- Eigene Kantine und kostenlose Getränke

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