

Versele – Key Account Manager DACH

Ihre Funktion:

- Du bist verantwortlich für den professionellen und strategischen Auf- und Ausbau des Vertriebsnetzes, sowie die Betreuung bestehender Key-Account Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- Du trägst die Umsatz-, Budget und Ergebnisverantwortung.
- Du pflegst die guten Kundenbeziehungen, führst Produktpräsentationen durch und erstellst Marktanalysen für den weiteren Ausbau der Geschäftsentwicklung.
- Du bist verantwortlich für die Umsetzung der unternehmerischen Verkaufsziele für Einkaufsverbände und Key Accounts, sowie den professionellen Online-Handel.
- Du entwickelst kundenspezifische Jahrespläne mit Zielen und definierten Maßnahmen in Abstimmung mit dem Vertriebsleiter und dem internationalen Key Account Manager.
- Ebenso gehören die Ausweitung der Distribution, Umsetzung der festgelegten Marketingaktivitäten und Ausbau des Marktanteils, sowie die Weiterentwicklung der Marke Versele-Laga in definierten Vertriebskanälen der Pet Branche zu Deinen Hauptaufgaben.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung.
- Mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung im Key Account Management oder Category Management der Konsumgüterindustrie (FMCG) sind wünschenswert.
- Motivation, Begeisterungsfähigkeit, Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick. Strategisches sowie kreatives Engagement und Umsetzungsstärke. Analytische Stärke mit der Fähigkeit aus Analysen konkrete Aktionen abzuleiten und umzusetzen.
- Hohe Kundenorientierung und Abschlusssicherheit.
- Eine positive Ausstrahlung in Verbindung mit einem souveränen und verbindlichen Auftreten.
- Gute Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse wünschenswert.
- Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Zahlen unter Nutzung von MS-Office und CRM-Systemen.
- Flexibilität und die Bereitschaft zu mehrtägigen Dienstreisen bringst Du mit.
- Authentische, selbstbewusste Persönlichkeit mit den Merkmalen: eigeninitiativ, analytisch, hohe Lern- und Verantwortungsbereitschaft sowie gute Team- und Netzwerkfähigkeit und hohe Kundenorientierung.
- Idealerweise wohnst Du im Großraum Rhein/Ruhr oder in Süddeutschland

Unser Angebot

- Aktive Mitgestaltungsmöglichkeiten in einem familiengeführten international agierendem Unternehmen
- Interne und externe Weiterbildungen
- Familiäre, flache Hierarchien mit gelebter Feedback und Fehlerkultur

- Du kommst in ein anspruchsvolles Unternehmen mit einem dynamischem Team und einer einzigartigen und umfangreichen Produktpalette
- Wir bieten ein attraktives Gehalt, sowie außertarifliche Vorteile.
- Einen neutralen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.
- Bereitstellung einer modernen Homeoffice Ausstattung(Laptop, Smartphone, Drucker)

<https://www.versele.com/>