

# KEY ACCOUNT MANAGER INTERNATIONAL

(W/M/X)

BUCHHOLZ I.D.N.

*Eine globale und wachsende Produktions- und Vertriebsgesellschaft für Konsumgüter bietet Ihnen umfassende Möglichkeiten, Ihre theoretischen Kenntnisse in der Praxis zu entwickeln. Als zentraler Ansprechpartner für Kunden im europäischen Raum und in Übersee erweitern Sie die internationalen Märkte. Es erwartet Sie ein aufgeschlossenes und wertschätzendes Umfeld sowie eine willkommene Atmosphäre.*

## / ZUKUNFTSWEISEND UND SICHER - IHR ANGEBOT

- Sie erwartet ein Berufseinstieg mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten auf internationaler Ebene.
- Sie werden Teil eines modernen, dynamischen Team auf hohem fachlichen Niveau.
- Sie arbeiten in einem inhabergeführten Unternehmen mit hoher Innovationskraft und Investitionsstärke.
- Sie erhalten neben 14 Gehältern und 30 Tagen Urlaub Umsatzantiemen, einen Firmenwagen sowie eine mobile Büroausstattung.

## / JURISTISCH UND ANALYTISCH - IHRE AUFGABEN

- Sie betreuen Lebensmitteleinzelhändler auf internationalen Märkten.
- Sie entwickeln kundenspezifische Strategien und sind verantwortlich für deren Umsetzung.
- Die eigenständige Vorbereitung und Durchführung von (Jahres-)Gesprächen gehört in Ihren Verantwortungsbereich.
- Sie überwachen und analysieren Umsatz-/ Absatzentwicklungen sowie Kennzahlen der Kunden als auch des Wettbewerbs.

## / STRATEGISCH UND PRÄZISE - IHRE QUALIFIKATIONEN

- Sie haben Berufserfahrung im Key Account Management u/o Vertrieb - vorzugsweise im Bereich Konsumgüter/FMCG - gewonnen.
- Sie verfügen über eine hohe Ziel- und Ergebnisorientierung sowie Durchsetzungs- und Verhandlungsstärke.
- Sie kommunizieren fließend in Deutsch und Englisch.
- Ihre Reisebereitschaft liegt bei 1-2 Tagen pro Woche.

## / ICH FREUE MICH DARAUF, SIE KENNEZULERNEN!

Vielen Dank für die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen per eMail an Corinna Horeis: [info@horeis-consult.de](mailto:info@horeis-consult.de). Erste Fragen kläre ich gerne mit Ihnen telefonisch (0170-77 49 170).