



## ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr - 049 (0) 69 97 461 136

# Key Account Manager (m/w)

## Herausfordernde Aufgabe im Discounter-Vertriebskanal in Deutschland

Unser Klient ist eine stark expandierende, gesunde, internationale Unternehmensgruppe, die als Hersteller von Produkten für den Oberflächenschutz, die Oberflächenversiegelung und Veredelung, sowie Farben und Lacken in den Bereichen Bauten-, Boden- und Holzschutz zu den führenden Anbietern gehört. Seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt ist die Unternehmensgruppe inzwischen an über 20 Standorten weltweit vertreten. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen entwickeln innovative, sowie umwelt- und ressourcenschonende Produktsysteme zum Schutz und Erhalt von Bauteilen und Gebäuden. Für die Vertriebspartner und Anwender betreibt unser Klient eine eigene Akademie und verknüpft die Seminare mit den jeweils aktuellen Wissensstand der einzelnen Fachgebiete. Ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber 2015, sieht sich unser Klient trotz mehr als 1400 Mitarbeitern immer noch als mittelständisches Familienunternehmen mit wertschätzender Unternehmenskultur. Für den weiteren Ausbau der hochwertigen Produktlinien im Discounter-Vertriebskanal suchen wir einen engagierten und dynamischen Key Account Manager (m/w) mit ihrer Erfahrung und Qualifikation.

### Ihr Profil:

- Studium oder abgeschlossene Berufsausbildung im Groß- und/oder Einzelhandel, vorzugsweise im Baumarktsegment;
- Berufserfahrung in der Discounter-Branche;
- bestehendes Discounter Netzwerk, auf zentraler Einkäuferenebene;
- mehrjährige Key Account Management Erfahrung in der Discounter-Branche;
- nachweisbare Erfolgsbilanz im Vertrieb;
- hohes Maß an Eigeninitiative und Leidenschaft um selbständig Vertriebsfolge zu erzielen;
- ausgeprägtes strategisches und taktisches Denken und Handeln;
- Verständnis und fundierte Erfahrungen im Kategorie-Management;
- überzeugendes Auftreten mit offener, positiver Ausstrahlung;
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift;
- gute Englischkenntnisse;
- umfangreiche Kenntnisse der gängigen Office-Anwendungen (Word, Excel, Outlook, PowerPoint);
- Führerschein erforderlich.

### Unser Klient bietet:

- Gründliche Einarbeitung
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit kreativen und innovativen Freiraum
- Ausgeglichene Work-Life-Balance
- Leistungsorientiertes Einkommen mit Erfolgskomponente
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

### Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Ausbau der Vertriebs-, Umsatz-, Absatz- und Preispolitik der hochwertigen Produktlinien für den Discounter-Vertriebskanal;
- Planung, Durchführung und Kontrolle von entsprechenden Maßnahmen sowie Darstellung der Discounter-Performance (Absatz- und Umsatzentwicklung) hinsichtlich gesetzter Ziele;
- Verhandlungen von Preisen und Konditionen mit Key Account Kunden im Rahmen der Unternehmensstrategie;
- enge Zusammenarbeit mit dem Management hinsichtlich Entwicklungsmöglichkeiten einzelner Kunden, sowie Empfehlungen zum Kundenpotenzial;
- Optimierung der Leistungssituation, der Vermarktung und von Aktionen;
- Aufbau und Pflege einer elektronischen Kundendatenbank;
- Mitgestaltung bei der Produkt- und Sortimentspolitik, sowie Ideen und Anregungen bei Produktverbesserungen und Innovationen;
- regelmäßige Markt- und Wettbewerbsanalysen;
- Berichterstattung direkt an den Geschäftsführer der Geschäftseinheit.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – gerne auch per E-Mail - an [reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com](mailto:reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com), unter Benennung unserer Kennziffer **AK 1843**.

Selbstverständlich werden Diskretion und Sperrvermerke strengstens beachtet

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Bettinastraße 30, D-60325 Frankfurt am Main, Telefon +49 (0) 69 / 9 74 61 – 136

<http://www.infoarndt.com> – [info@arndt-management-consulting.com](mailto:info@arndt-management-consulting.com)