

Key Account Manager (m/w/d) Private Label | Drogerie & LEH

(468)

📍 Standort: Buchholz in der Nordheide 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Strategische Wachstumsposition mit direktem Einfluss auf die Geschäftsentwicklung

Für unseren Mandanten, die DRYLOCK Technologies GmbH, suchen wir im Zuge des weiteren Wachstums der Business Unit Europe North einen erfahrenen und unternehmerisch denkenden Key Account Manager (m/w/d).

DRYLOCK Technologies zählt zu den innovativsten Herstellern von Hygieneprodukten in den Bereichen Baby-, Damen- und Erwachsenenhigiene. Mit mehreren internationalen Produktionsstandorten und einer klaren Wachstumsstrategie entwickelt und produziert das Unternehmen hochwertige Handelsmarkenlösungen für führende Handelsunternehmen in Europa und darüber hinaus.

Diese Position bietet deutlich mehr als klassische Key-Account-Betreuung.

Sie übernehmen die strategische Verantwortung für die Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen zu den Schlüsselkunden dm oder REWE, gestalten gemeinsam mit der Entscheidern die zukünftige Marktbearbeitung und erschließen darüber hinaus neue Geschäftspotenziale im Handelsmarkenumfeld.

Dabei agieren Sie an einer zentralen Schnittstelle zwischen Kunde, Entscheidern und internationalen Unternehmensbereichen und leisten einen unmittelbaren Beitrag zum weiteren Wachstum der Organisation.

Ihre Rolle - mit Verantwortung und Wirkung

- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung der Schlüsselkunden dm oder REWE
- Identifikation und Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Aufbau zusätzlicher Kundenbeziehungen
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Kundenentwicklungs- und Wachstumsstrategien
- Vorbereitung, Führung und Nachbereitung von Jahresgesprächen, Preisverhandlungen und Vertragsabschlüssen
- Steuerung und Koordination von Ausschreibungen des Handels
- Verhandlung von Neulistungen, Sortimentserweiterungen und Wiederholungsaufträgen
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenentwicklungen sowie Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen
- Durchführung regelmäßiger Markt- und Storechecks
- Entwicklung innovativer Produkt- und Sortimentskonzepte gemeinsam mit den Produktmanagement-Teams
- Initiierung und Umsetzung von Sortiments- und Kostenoptimierungsmaßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung bei der Entwicklung und Umsetzung strategischer Kundeninitiativen
- Aktiver Austausch mit den deutschen Fachbereichen sowie der internationalen Unternehmensgruppe in Belgien

Das bringen Sie idealerweise mit

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Qualifikation
- Mindestens drei Jahre Vertriebserfahrung im Handelsmarken-/Private-Label-Geschäft eines international agierenden Unternehmens
- Erfahrung im Non-Food-Bereich sowie im Umgang mit Kunden aus Drogerie und/oder Lebensmitteleinzelhandel
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und dem Ausbau von Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte Verhandlungsstärke sowie ein hohes Maß an unternehmerischem Denken
- Strukturierte, analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hands-on-Mentalität gepaart mit strategischem Weitblick
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft und Freude an der Zusammenarbeit in einem internationalen Umfeld

Das bietet Ihnen unser Mandant

- Eine strategische Schlüsselposition mit hoher Sichtbarkeit innerhalb der Unternehmensgruppe
- Verantwortung für einen der bedeutendsten Handelsunternehmen Deutschlands
- Internationale Zusammenarbeit mit kurzen Entscheidungswegen
- Große Gestaltungsfreiheit und unternehmerischer Handlungsspielraum
- Dynamisches Wachstumsumfeld mit langfristiger Perspektive
- Hybridmodell mit 3 Tagen Büro und 2 Tagen Homeoffice
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Zusätzliche Altersvorsorge

Klingt das nach Ihrer nächsten großen Aufgabe?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung oder ein erstes vertrauliches Gespräch. Selbstverständlich wird Ihre Anfrage vertraulich behandelt.

Hinweis zum Bewerbungsprozess: Diese Position wird exklusiv durch den Personalberater Marko Mock (Marko Mock Consulting) besetzt. Bei Fragen können Sie ihn gerne direkt kontaktieren unter 0171-7253442.

Frau Michaela Meyer

Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630

Mobil. 0176-60993680

E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de

Website: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)

