

# **Head of Key Account Management & e-Business m/w/d**

Head of Customer Team Leads – Naturkosmetik – Drogeriemärkte und LEH - Deutschland und EU Multiaccounts

Unser Mandant ist ein sehr bekannter, imagestarker und führender Hersteller von Kosmetikprodukten mit Sitz in Süddeutschland. Die Position kann überwiegend mobil abgedeckt werden.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir den versierten Leiter des Key Account Managements mit fundierter Erfahrung in Bezug auf FMCG im LEH und in Drogerien auf Führungsebene. Intensive Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft der bevorzugten Handelskanäle sind dabei unerlässlich.

## **Geboten werden:**

- Eine erfolgreiche, internationale Unternehmensgruppe mit starkem Image.
- Eine positive, sehr mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur.
- Weitgehend mobiles Arbeiten.
- Ein großer Gestaltungsspielraum in einem spannenden Umfeld.
- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.

## **Ihr Tätigkeitsbereich im Einzelnen:**

- Die Führung, Motivation und Weiterentwicklung der Key Account Manager in Deutschland sowie des e-Business Teams DACH.
- Sicherstellung der Erreichung der Jahresziele bezüglich Umsatz, Marktanteile, Brutomarge und Rentabilität der deutschen Key Accounts sowie Leitung der EU-Multi-Accounts.
- Die Steigerung der Marktanteile bei den hier relevanten Kunden und Kanälen.

- Entwicklung und Ausführung von kurz- und langfristigen Geschäftsplänen pro Kunde und Vertriebskanal in Zusammenarbeit mit den jeweiligen KAMs.
- Beobachtungen der Sortimentsentwicklungen im Handel innerhalb der Naturkosmetik zur Identifizierung von Möglichkeiten und Lücken.
- Enge Zusammenarbeit mit den anderen Vertriebsleitern im Unternehmen, um Strategien und die Ausführung von Konditions- und Preismodellen zu optimieren.
- Bereitstellung von Kanal- und Kundeninformationen und Zusammenarbeit mit/ Unterstützung von anderen beteiligten Mitarbeitern zur optimalen Nutzung der Unternehmensressourcen und Maximierung der Ergebnisse.

### **Ihr Profil:**

- Studienabschluss oder eine relevante Ausbildung.
- Fundierte Erfahrungen im Key Account Management mit FMCG in Drogeriemärkten und im LEH auf nationaler Ebene mit Führungsverantwortung.
- Weitgehende Erfahrungen in strategischer Kunden- und Kanalführung und solides Know-How in der Erarbeitung von Kundenstrategien mit Planumsetzung.
- Intensive Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft in den Kanälen Drogeriemärkte und LEH.
- Zahlenaffinität, analytisches Denkvermögen und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten.
- Unternehmerisches Denken, Verhandlungsgeschick und Kreativität.
- Sichere Kenntnisse in MS Office sowie fließende englische Sprachkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie sich durch diese Herausforderung angesprochen fühlen, würden wir uns über die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen freuen - bitte zunächst nur den Lebenslauf mit einem kurzen Anschreiben per E-Mail. Sie können sich gerne vorab telefonisch informieren. Ihr Ansprechpartner ist Christoph Ricker.

CONSIDERO Personalberatung

Ricker, Weber & Gottschlich

Tel.: 0221 – 940870

[info@considero.com](mailto:info@considero.com)

[www.considero.com](http://www.considero.com)