



Unser Mandant ist ein junges, dynamisches Unternehmen aus dem Wachstumsmarkt naturnaher Nahrungsmittelergänzung/-anreicherung und in strategischer Kooperation mit einem der führenden deutschen Lebensmittelkonzerne. Führende Unternehmen aus dem Bereich funktionaler Lebensmittel und Pharmazeutika beziehen die Flüssigprodukte (Aromen, Vitamine, Extrakte, Mineralien, Konzentrate). Im Auftragsverfahren (White Label/Privat Label). Als Full Service Partner ist das Unternehmen in diesem Segment einzigartig in Deutschland. Mit der eigenen Produktentwicklung und Produktion, der Übernahme von gesetzlichen Zulassungsverfahren für den Kunden, der Abfüllung bis hin zum individuellem Labeling hat es sich schnell etabliert und erreicht kontinuierlich zweistellige Wachstumsraten. Der Vertrieb wird weiter auf- und ausgebaut, daher suchen wir im Exklusiv- Auftrag zunächst 4 Sales Spezialisten (Dienstsz München u./o. Home-Office) als

Key Account Manager White Label/ Privat Label (m/w/d)

Dienstsz München u./o. Home Office

Was macht diese Tätigkeit interessant?

Neben der spannenden Perspektive in einem nachhaltig wachsenden Markt und einem jungen, dynamischen Unternehmen braucht es Menschen, die kreativ sind und gestalten wollen, mit anpacken können und sich mit Engagement und Identifikation als Erfolgsgarant in die DNA des Unternehmens einschreiben wollen; mit entsprechenden Entwicklungsperspektiven, z.B. als künftiger Head of Sales.

Die Aufgabe:

- Verantwortung, Beratung und Betreuung des vorh. B2B- Kundenstamms (Key- Account Management inkl. Auftragsmanagement) mit Umsatzverantwortung
- Ausbau des Marktanteils (operative & strategische Akquisition)
- Definition und kontinuierliche Entwicklung der eigenen Vertriebsstrategie
- Vertragsverhandlungen beim Kunden (mit Einkäufern, Produktmanagern, ...)
- Projektmanagement in/bei Kundenprojekten
- Messe-Präsenz und – Follow Up
- aktiver Beitrag zur Produktentwicklung (Ideen- und Impulsgeber), zum Marketing und für langfristige Vertriebsstrategien

Ihr Profil:

- Sie sind Vertriebsprofi und beherrschen das (Key-) Account Management, bzw. den B2B- Vertrieb
- Sie kommen aus mindestens einem der Bereiche: Nahrungsmittel oder NEM (Nahrungsmittelergänzung), Aromen, Nutraceuticals (Pharma- Ersatzstoffe)/OTC, Kosmetik, Wellness oder HealthCare
- Sie kennen den „White Label“ bzw. den “Privat-Label“- Vertrieb
- Sie erwarten kein perfektes Umfeld; Sie gestalten gerne mit
- Vertriebliche Attitüden, wie Hands-On, Pragmatismus, strukturiertes Arbeiten, Kommunikationskompetenz, Teamwork und über den Tellerrand zu schauen sind Ihr Selbstverständnis und Sie wollen Ihren Beitrag auch strukturell im gesamten Team leisten
- Spracherfordernis: Deutsch verhandlungssicher & Englisch mindestens gut

Und wenn Sie außerhalb der Region München leben:

- Dann besitzen Sie ein Home- Office und haben keine Reisehemmungen für 1-2 Anwesenheitstage am Münchener Standort

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung); bitte vorzugsweise per E-Mail direkt an

Alexander Bollmann, BOLLMANN EXECUTIVES GmbH

E-Mail: <mailto:alexander.bollmann@bollmann-executives.de>