

Wir suchen Verstärkung



Als Ideenmolkerei produzieren wir Milchprodukte, Säfte und Smoothies sowie Kaffeegetränke für die Eigenmarken der großen Lebensmitteleinzelhändler in Deutschland und ganz Europa. Bereits seit 1929 stehen wir für Qualität, Wertschätzung, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit. Insgesamt sind rund 900 Mitarbeitende Teil von Gropper. Wenn auch Sie sich voll und ganz einbringen und etwas bewegen möchten, sollten wir uns kennenlernen. Denn bei Gropper eröffnen sich nicht nur Chancen, sondern echte Perspektiven.

(Senior) Key Account Manager National (m/w/d) - Private Label

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für die Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Key Accounts, inkl. Umsatz- und Absatzverantwortung
- 360° Projektmanagement von der Idee bis zur Markteinführung sowie intensive Betreuung der zugeordneten Projekte
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Umsatzes und der Marktpräsenz
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen durch regelmäßige Besuche, Präsentationen und Verhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit allen internen Abteilungen wie Marketing, Produktion und Logistik, um Kundenbedürfnisse in Lösungen umwandeln zu können und eine optimale Durchsteuerung durch das Unternehmen sicherstellen zu können

Ihre Vorteile

- Gesicherter Arbeitsplatz mit tollen Entwicklungsmöglichkeiten
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeitmodelle (Gleitzeit, Mobiles Arbeiten)
- Kostenlose Gropper-Produkte am Arbeitsplatz und Mitarbeitervergünstigungen (Corporate Benefits und bei diversen lokalen Geschäftspartnern)
- Dienstrad-Leasing
- Betriebskantine
- Sport- und Gesundheitsangebote
- Mitarbeitererevents

Jetzt bewerben!

Wenn Sie bei einem erfolgreichen, inhabergeführten, innovativen und stark expandierenden Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen auf die Erfolgsspur gehen wollen, bewerben Sie sich unter www.gropper.de/karriere.

Molkerei Gropper GmbH & Co. KG
Am Mühlberg 2 | 86657 Bissingen

Ihr Profil

- Hohe Leidenschaft für Lebensmittel
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise in der Lebensmittelindustrie oder im FMCG-Sektor
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Betreuung von Key Accounts sowie im Abschluss von Verträgen und Verhandlungen auf Managementebene
- Kenntnisse über den deutschen Handel und dessen Funktionsweise
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie eine proaktive und kundenorientierte Arbeitsweise
- Analytische Fähigkeiten zur Interpretation von Daten und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Gute Englisch-Kenntnisse wünschenswert
- Reisebereitschaft und Flexibilität, damit wir gemeinsam unsere Ziele erreichen
- Hohe Eigenmotivation /-initiative und Teamgeist



#immerfrisch

