

Key Account Management Bio-Lebensmittel (m/w)

Die NABA Feinkost ist ein mittelständisches Familienunternehmen und ein führender Hersteller von Bio-Lebensmitteln im Bereich Convenience und pastöser Feinkost.

An unserem Hauptstandort in Gierstädt bei Erfurt stellen wir seit mehr als 25 Jahren ein sehr umfangreiches Produktportfolio für viele bekannte Bio-Handelsmarken her. Dank unserer langjährigen Erfahrung, einer sehr kreativen Produktentwicklung und einer zuverlässig hohen Qualität sind wir ein anerkannter Partner des Lebensmitteleinzelhandels und des Bio-Fachhandels.

Darüber hinaus führen wir zwei eigene Marken, NAbio und Reichenhof, die von unserem Marketingteam in Berlin betreut werden. Hier werden aktuelle Food-Trends in innovative Produktkonzepte umgesetzt und ein enger Austausch mit der Zielgruppe, Influencern und Foos-Start-ups gepflegt. Davon profitieren neben den eigenen Marken auch unsere Private Label Sortimente.

Als Key Account Manager/lin tragen Sie die Verantwortung für unsere umsatzstärksten Private-Label-Kunden. Sie übernehmen die ganzheitliche Kundenberatung und -betreuung von der Produktidee bis zur Markteinführung und führen regelmäßige Preis- und Konditionsverhandlungen. Dabei arbeiten Sie fachübergreifend mit vielen Abteilungen unseres Unternehmens an den Standorten Erfurt und Berlin zusammen und berichten direkt an die Geschäftsführung.

Aufgaben:

- Erstellung von Markt- und Potenzialanalysen und Ableitung von Vertriebsstrategien zur systematischen Marktbearbeitung
- Eigenverantwortliche Betreuung unserer bestehenden Key Accounts, insb. im Bereich Private Label, Durchführung von Kundenbedürfnisanalysen, kontinuierliche Sortimentsberatung mit dem Ziel der Umsatzsteigerung, Führung von Jahresgesprächen und Konditionsverhandlungen
- Erstansprache von Einkauf, Category- bzw. Produktmanagement des Handels mit dem Ziel der Akquisition von neuen Private Label Projekten und Teilnahme an Ausschreibungen, perspektivisch auch Vertrieb unserer Marken NAbio und Reichenhof
- Aktiver Aufbau von persönlichen Kundenbeziehungen, Kontaktpflege, Networking und regelmäßige Kundenbesuche

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium vorzugsweise im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, zusätzlich Studieninhalte im Bereich Lebensmittel/Ernährung von Vorteil
- Mehr als 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb/Business Development mit Budgetverantwortung, alternativ Erfahrung im Produktmanagement von Lebensmitteln mit Kundenkontakt/vertrieblichen Aufgaben
- Hohe Affinität für aktuelle Food- und Ernährungstrends, ehrliches Interesse an Bio und bewusster Ernährung
- Sicherer Umgang mit Projektmanagement-Methoden, gute MS Office-Kenntnisse, hohe Schnittstellenkompetenz und Teamfähigkeit, sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- Eigenständige und strukturierte Arbeitsweise, unternehmerisches Denken, Hands-on-Mentalität, Ziel- und Lösungsorientierung
- Freundliches und respektvolles Auftreten, hohe Beratungskompetenz mit Empathie und Überzeugungskraft

Wir bieten Ihnen:

- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung bzw. den Gesellschaftern eines mittelständischen Familienunternehmens mit sehr guten Wachstumsperspektiven
- Arbeiten in sehr guter Atmosphäre, guter Team-Spirit und transparente Unternehmensführung
- Gestaltungsspielraum für eigene Kreativität und Offenheit für neue Ideen
- Attraktive Vergütung in Abhängigkeit der Berufserfahrung mit erfolgsabhängigen Komponenten
- Arbeitsort in Berlin, wahlweise Gierstädt b. Erfurt, flexible Arbeitszeiten
- Gute Arbeitsausstattung, Firmenfahrzeug

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte unter bewerbung@naba.de an unsere Personalmanagerin Mandy Schneider richten.