

Wer wir sind

Wir sind ein international tätiges Unternehmen mit Schwerpunkt auf nachhaltigen Haushalts- und Verbraucherprodukten.

Mit Produktions- und Vertriebsstandorten in mehreren Ländern – darunter Deutschland, Großbritannien, Polen und Vietnam – zählen wir zu den führenden Anbietern unserer Branche. Ein besonderer Fokus liegt auf Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft: Viele Produkte werden aus recycelten Materialien hergestellt, um einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz zu leisten.

Key Account Manager (m/w/d) Standort Mönchengladbach

(102)

📍 Standort: Mönchengladbach 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche
📄 Gehaltsspektrum: 78000 - 85000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Ziel der Stelle

Wir suchen eine Persönlichkeit, die es versteht, komplexe Kundenbeziehungen zu gestalten, relevante Stakeholder zu orchestrieren und so langfristige Win-Win-Szenarien zu schaffen.

Die Bedeutung für das Unternehmen

Stakeholder-Management & strategische Kundenentwicklung für eine dauerhafte Win-Win-Situation

Deine Aufgaben

- **Strategisches Kundenmanagement:** Du betreust und entwickelst eigenständig Key Accounts im DACH-Raum – von der Umsatzprognose über Ausschreibungen bis zur langfristigen Partnerschaft.
- **Stakeholder Management:** Du bist die zentrale Schnittstelle zwischen Kunden, Produktion, Produktmanagement und internen Teams – und sicherst reibungslose Kommunikation auf allen Ebenen.
- **Kundenplanung & Markteinblicke:** Du entwickelst detaillierte Account- und Kategoriepläne auf Basis von Markt- und Verbraucheranalysen.

- **Preis- & Vertragsverhandlungen:** Du verhandelst nicht nur Preise, sondern schaffst nachhaltige wirtschaftliche Rahmenbedingungen für beide Seiten.
- **Projektverantwortung:** Du leitest kundenspezifische Entwicklungsprojekte – von der Idee bis zur Markteinführung.
- **Zusammenarbeit auf Augenhöhe:** Du arbeitest eng mit dem Commercial Director zusammen und gestaltest die mittel- und langfristige Kundenstrategie aktiv mit.

Was Du mitbringen solltest

- Ein abgeschlossenes Studium oder eine fundierte kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im **Key Account Management**, idealerweise im **FMCG-/Private Label-Umfeld**
- Klare Abgrenzung zum Sales – Du denkst strategisch, handelst partnerschaftlich

Was Dich persönlich ausmacht

- Hohe Kommunikations- und Analysefähigkeit sowie ausgeprägte Ergebnisorientierung
- Verhandlungssicherheit in **Deutsch und Englisch**

Was wir bieten

- Führender Anbieter nachhaltiger Haushaltsprodukte mit starker Private-Label-Präsenz
- Internationale Unternehmenskultur mit Fokus auf **Innovation und Recycling**
- Flexible Arbeitszeiten & hybrides Arbeiten
- 13 Gehälter inkl. variablem Anteil + Dienstwagen
- Familienfreundliche Benefits: Kinderbetreuungszuschuss, FitX-Mitgliedschaft, JobRad & betriebliche Altersvorsorge

Kontakt Daten für Stellenanzeige

Arnd Schumacher
Geschäftsführer

Charisma Personalberatung GmbH
Wallstraße 9-13, 10179 Berlin
+4930 754 233 07 / +49177 414 784 0
schumacher@charisma-hr.de
www.charisma-hr.de

Abteilung(en): Key Account

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)

