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

Kontaktdaten 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