



Seit über 35 Jahren zählt K&P zu den führenden Unternehmen für Beratung und Planung in Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung. Unsere Leistungen zeichnen sich durch Professionalität und Praxisnähe aus. Dabei bilden Erfahrung und Branchenkenntnis die Grundsteine unserer Kompetenz.

www.kup-consult.de

Für unseren Kunden, einen Anbieter von ganzheitlichen Verpflegungslösungen, suchen wir einen

National Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Als national Key Account Manager (m/w/d) stellen Sie eine Schlüsselposition für die Marktexpansion und den langfristigen Unternehmenserfolg dar. Sie verantworten das Neukundengeschäft in einem definierten Marktsegment mit dem Fokus auf die TOP-Unternehmen der deutschen Wirtschaft. Sie akquirieren proaktiv und eigenständig Ihre Kunden, beraten diese ganzheitlich und bedenken stets auch Cross Selling Möglichkeiten. Sie gewährleisten die ständige Verbesserung des Marktauftritts und der Vertriebsmaßnahmen mit dem Ziel Marktanteile für den deutschen Markt zu steigern. Auch die Prüfung und Entwicklung neuer Zielgruppen und Vertriebskanäle gehören zu Ihren Aufgaben. Zusätzlich widmen Sie sich Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen. Den Umsatzausbau sowie die Verantwortung für das Erreichen der vereinbarten Verkaufs- und Zielvorgaben stehen in Ihrem Fokus. Außerdem leiten Sie geeignete Key Account Pläne ab und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf.

Ihr Profil:

Sie sind leidenschaftlicher Vertriebler:in, begeistern sich für Gastronomie, haben bestehende Kontakte in die Branche und können mehrjährige, erfolgreiche Erfahrungen in der Neukundenakquise im B2B Bereich vorweisen. Sie haben idealerweise Expertise im Vending und/oder OCS-Business und können ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung mit Zusatzqualifikationen vorweisen. Sie überzeugen zudem durch Ihr dynamisches, sympathisches, kommunikationsstarkes und souveränes Auftreten. Sie denken unternehmerisch, sind ehrgeizig, verhandlungserfahren und durchsetzungsstark. Beziehungsmanagement ist für Sie kein Fremdwort und Sie sind versiert im entsprechenden Umgang mit CRM Tools und MS Office. Eine große Freude am Kundenkontakt, eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität und absolute Serviceorientierung sind für Sie selbstverständlich.

Unser Kunde zeichnet sich durch seine offene, dynamische Firmenkultur mit flachen Hierarchien aus. Sie erwarten eine tolle Arbeitsatmosphäre und ein innovatives, positives Umfeld sowie ein unbefristeter Arbeitsvertrag mit Entwicklungsmöglichkeiten.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV mit Dokumentation, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung, Eintrittstermin) an Simon Kuhn (skuhn@kup-consult.de).



Stellenausschreibung
National Key Account Manager (m/w/d)