



Key Account Manager (w/m/d)

Als Key Account Manager (w/m/d) bist du unser persönlicher Ansprechpartner für unsere wertvollsten Kunden. Du kennst ihre Bedürfnisse, Ziele und Anforderungen an eine perfekte Geschäftsbeziehung und sorgst für eine nachhaltige Kundenbindung und reibungslose Prozesse. Über Märkte, Produkte, Branchen und technische Innovationen bist du top informiert und kannst Auskunft über Qualität von Produkten und Prozessen geben. Du erarbeitest Marktstrategien, analysierst und zeigst gemeinsame Umsatzpotenziale auf. In enger Zusammenarbeit mit dem Marketing konzeptionierst und begleitest du verkaufsfördernde Aktionen.

Das erwartet dich bei uns

- Ein tolles Arbeitsklima und ein motiviertes Team! Wir brennen für unsere Arbeit und unterstützen uns gegenseitig
- Firmenfahrzeug VW ID3 für 100 Euro Kostenbeteiligung
- Flache Hierarchien! Wir kommunizieren auf Augenhöhe und sind offen für neue Ideen
- Interessante, abwechslungsreiche Aufgaben
- Flexible Arbeitszeiten, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen
- Raum für persönliche und berufliche Entfaltung! Wir unterstützen individuelle Weiterbildungen und den Besuch von Fachmessen
- Eine betriebliche Altersvorsorge, um deine Zukunft zu sichern
- Attraktive Benefit-Programme

Deine Aufgaben

- Ausschöpfung des Absatz- und Umsatzpotenzials durch optimales Kundenbeziehungsmanagement
- Budgetplanung für deine Kunden und Sicherstellung der Erreichung
- Kontinuierliche Evaluation des Produktportfolios des Kunden im Hinblick auf die Steigerung der eigenen Profitabilität
- Analyse von Markttrends sowie Entwicklung von Vertriebskonzepten
- Erstellung und Realisierung der kundenbezogenen Absatz-, Umsatz-, Sortiments- und Ertragsplanung
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen anhand von Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen

Das bringst du mit

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Gute Marktkenntnisse im LEH und ein Gespür für Markttrends im Bereich Lebensmittel
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Professionelles Auftreten sowie eine sorgfältige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Gute Team- und Kommunikationsfähigkeit gepaart mit Hands-on-Mentalität
- Sicherer Umgang mit MS-Office
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Über Grillfürst

Grillen ist unsere Leidenschaft - eine Begeisterung, die wir gerne mit unseren Mitarbeitern und Kunden teilen. Die Grillfürst GmbH als Deutschlands größter Grillfachhandel gehört sowohl on- als auch offline zu den Marktführern im Grillsegment. Als innovationsgetriebener Vollsortimenter steht Grillfürst für Markenvielfalt und besten Service. Über 80 Marken und mehr als 6.500 Produkte bieten eine nicht zu toppende Sortimentsbreite. Kompetente und fachliche Beratung in insgesamt 10 Grillfachgeschäften in Deutschland und in der Schweiz, per Videoberatung und im Kundenservice machen Grillfürst zum echten Servicechampion.

Werde Teil unserer Erfolgsgeschichte und sende deine Bewerbung per E-Mail an jobs@grillfuerst.de oder per Post an Grillfürst GmbH, Friedewalder Str. 24, 36251 Bad Hersfeld, zu Händen Joachim Weber.