



Key Account Manager (m/w/d) Bio Lebensmittel

Arbeitsort: Berlin

Arbeitszeit: 40 h/Woche

Beginn: ab sofort

Für unsere Marken Nabio und Reichenhof entwickeln, produzieren & vertreiben wir mit großem Erfolg kreative Bio-Convenience-Produkte für alle, die eine bewusste Ernährung in ihren bewegten Alltag integrieren wollen. Wir sagen: Selbstliebe geht durch den Magen. Darum sei gut zu Dir und „ISS GUT FÜR DICH“.

Zur Erreichung unserer Wachstumsziele suchen wir ab sofort einen Key Account Manager (m/w/d) für den Vertrieb und die Kundenbetreuung:

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung unserer Bestandskunden mit einer überregionalen Zuständigkeit (D-A-CH), Durchführung von Potential- und Kundenbedürfnisanalysen, kontinuierliche Sortimentsberatung mit dem Ziel der Absatz- und Umsatzsteigerung
- Akquisition neuer Kunden im LEH & im Biofachhandel, aktiver Aufbau von persönlichen Kundenbeziehungen, Begeisterung für unser Produktportfolio
- Führung von Jahresgesprächen sowie Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Erstellung Markt- und Portfolioanalysen, Implementierung von Vertriebsstrategien
- Enge Zusammenarbeit mit den Schnittstellen Produktmanagement, Marketing sowie mit dem Vertriebsteam
- Repräsentation unserer Marken Nabio und Reichenhof auf Kundenveranstaltungen sowie auf B2B und B2C Messen

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium, vorzugsweise der Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb/Key Account Management (vorzugsweise im FMCG-Bereich)
- Gutes Gespür für das, was unsere Marken ausmacht und für die Kundenbedürfnisse. Wichtig ist für uns, dass Du eine positive Ausstrahlung und eine hohe Affinität zu gesunder Ernährung mitbringst
- Kommunikationsgeschick und Freude am Kontakt in dem Du mit Sympathie und Durchsetzungsvermögen bei deinen Kunden überzeugst
- Eine analytische sowie strategische Denkweise, Verhandlungsgeschick, Erfahrung in der Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Eigenständige und strukturierte Arbeitsweise, einen sicheren Umgang mit Projektmanagementmethoden, sowie eine hohe Schnittstellenkompetenz und Teamfähigkeit

Nabio

ISS GUT FÜR DICH

Wir bieten Dir:

- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung & Gesellschaftern
- die Sicherheit eines erfolgreichen mittelständischen Familienunternehmens (NABA Feinkost GmbH), das zu 100% Bioprodukte herstellt und eine nachhaltige, ökologische Unternehmensstrategie verfolgt
- Einen hohen Gestaltungsspielraum für eigene Kreativität, Offenheit für neue Ideen und die Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung
- Flexible Arbeitszeiten mit angemessenem Anteil Home Office, ein gut erreichbares Büro in Berlin mit einem großartigen Team mit dem es Freude macht zusammenzuarbeiten
- Moderne Arbeitsausstattung wie Firmenhandy, Macbook und weitere Incentives

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann schicke bitte Deine Bewerbung per Mail an Mandy Schneider unter bewerbung@naba.de mit

- Deinem Lebenslauf im PDF-Format (bis 8 MB).
- Deiner Kündigungsfrist oder deinen frühesten Starttermin
- Deinem Wunschgehalt