



LEADING TALENTS

EXECUTIVE SEARCH

BEAUTY • FASHION • LIFESTYLE • LUXURY

Unser Auftraggeber ist ein international erfolgreiches Unternehmen der Konsumgüterindustrie mit einem starken Portfolio sehr erfolgreich etablierter und bekannter Marken sowie einer ausgezeichneten Marktposition. Das Unternehmen steht für nachhaltiges Wachstum sowie höchste Qualitätsstandards.

Im Zuge der weiteren strategischen Entwicklung besetzen wir für unseren Kunden eine zentrale kommerzielle Schlüsselposition mit Verantwortung für die Weiterentwicklung des Wholesale-Geschäfts im Schweizer Markt als Senior Key Account Manager Wholesale (m/w/d).

Senior Key Account Manager (gn) - FMCG

Ihre spannenden Aufgaben

- Strategische und operative Verantwortung für zentrale Wholesale-Key-Accounts
- Aufbau und Weiterentwicklung langfristiger, wertorientierter Kundenbeziehungen
- Führung von Jahresverhandlungen sowie Umsetzung von Joint Business Planning
- Entwicklung und Implementierung von kundenindividuellen Wachstums-, Preis- und Promotionsstrategien
- Identifikation neuer Geschäftspotenziale sowie aktive Marktbearbeitung
- Verantwortung für Forecast, Budget und Zielerreichung inklusive Performance-Steuerung
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Marketing, Finance, Vertrieb)

Was Sie auszeichnet

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management / Vertrieb, idealerweise im FMCG- oder Beverage-Umfeld
- Erfahrung in der Betreuung von Großhandels- bzw. Distributionspartnern
- Ausgeprägte Verhandlungsstärke sowie solides kommerzielles Verständnis

- Hohe analytische Kompetenz und Fähigkeit, Daten in konkrete Maßnahmen zu übersetzen
- Eigenständige, proaktive und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Was Sie erwarten können

- Unser Kunde bietet Ihnen die Möglichkeit, eine strategisch relevante Vertriebsrolle in einem international erfolgreichen Markenunternehmen aktiv zu gestalten. Sie übernehmen ein klar definiertes Verantwortungsgebiet mit hoher Eigenständigkeit und direktem Einfluss auf die kommerzielle Entwicklung im Schweizer Markt.
- Für diese Position ist ein Jahresbruttogehalt ab CHF 100.000 vorgesehen. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung besteht die Bereitschaft zur Überzahlung. Ein Firmenwagen sowie zahlreiche weitere attraktive Benefits runden das Gesamtpaket ab.
- Die Position zeichnet sich durch ein anspruchsvolles, dynamisches Umfeld, kurze Entscheidungswege sowie attraktive, leistungsorientierte Rahmenbedingungen aus.

Über LEADING TALENTS

PASSION for BRANDS & TALENTS

Bei **LEADING TALENTS** sind wir spezialisiert auf Executive Search & Professional Search für Fach- und Führungskräfte aus dem Top- und mittleren Management in der Konsumgüter- Retail sowie Luxusbranche.

Unsere Passion gilt gleichermaßen Talenten als auch Marken. Mit Leidenschaft und Begeisterung finden wir einzigartige „Leading Talents“ für großartige Marken und Unternehmen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung auf unserem **LEADING TALENTS**-Karriereportal. Wir sichern Ihnen selbstverständlich umfassende und objektive Information sowie absolute Diskretion zu.

Wir freuen uns auf Sie!

Jetzt Bewerben

LEADING TALENTS EXECUTIVE SEARCH
Tuchlauben 7a, 1010 Wien
www.leadingtalents.at

