



**MACK & SCHÜHLE**
THE WINE AND SPIRITS FAMILY

Als inhabergeführte, dynamisch wachsende Unternehmensgruppe nehmen wir auf europäischer Ebene eine führende Position in der Vermarktung von Wein, weinhaltigen Getränken und Spirituosen an unsere Kunden aus den Bereichen Lebensmitteleinzelhandel, Discount, Fach(groß)handel und Gastronomie ein.

Ab sofort suchen wir zur Verstärkung unseres Teams in Owen eine/n:

(JUNIOR) KEY ACCOUNT MANAGER/IN

WEINE UND SPIRITUOSEN – für uns gehören sie zu den wohl schönsten Produkten der Welt. Seit 1939 sind sie unser Metier und inzwischen umfasst unser Markenportfolio Weine und Spirituosen aus allen wichtigen Erzeugerregionen der Welt. Damit schöpfen Sie als (Junior) Key Account Manager/in künftig aus dem Vollen – etwa wenn es darum geht, Kunden von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen und mit unserem Know-how zu begeistern.

IHR PROFIL:

- Erste Erfahrung im Bereich „consumer goods food“ idealerweise im Segment Wein oder weinhaltige Getränke
- Grundkenntnisse der Strukturen und Vertriebsschienen des filialisierten Lebensmitteleinzelhandels
- Gern mit weinfachlichem Hintergrund sowie einer betriebswirtschaftlichen Qualifikation
- Bereitschaft unternehmerische Verantwortung zu übernehmen und eigenständige Entscheidungen zu treffen
- Offene Persönlichkeit mit analytischem, klar strukturiertem Arbeitsstil

WIR BIETEN:

- Die Sicherheit und Sozialleistungen unseres Unternehmens
- Eine unbefristete Festanstellung
- Eine verantwortungsvolle Aufgabe, die Ihnen viele spannende Einblicke, persönlichen Spielraum und Entwicklungspotenzial ermöglicht
- Coaching und Einarbeitung im Team mit schrittweiser Verantwortungsübertragung
- Kurze Entscheidungswege, ein kollegiales Team
- Die besondere Arbeitsatmosphäre unseres mit einem Architekturpreis ausgezeichneten Unternehmenssitzes

IHRE AUFGABEN:

- Verantwortung für die Führung und Betreuung ausgewählter Handelsgruppen des zentralisierten, filialisierten Lebensmitteleinzelhandels
- Erarbeitung kundenspezifischer Umsatz- und Absatzplanungen, Steuerung/Überwachung der Umsetzung vereinbarter Distributions- und Leistungsziele
- Pflege und Intensivierung der Kontakte zu maßgeblichen Informations- und Entscheidungsträgern
- Ausbau und Pflege eines breiten Netzwerkes an Handelskontakten
- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Zentraler Ansprechpartner, auch für unsere Partner und internen Fachabteilungen
- Entsprechend der Bedeutung dieser Position berichten Sie direkt an den Leiter Key Account Management

IHR WEG ZU UNS:

Wenn Sie sich vorstellen können, Teil der Erfolgsstory eines europäischen Marktführers zu werden, freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung einschließlich Angaben zu Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN:

Hannah Schmieder · E-Mail: karriere@weinwelt.de
Mack & Schühle AG · Neue Straße 45 · 73277 Owen/Teck

WWW.MACK-SCHUEHLE.DE