

Fachbereich  
*Sales*

Karrierelevel  
*Berufserfahrene*

Anstellungsart  
*Vollzeit*

Vertragsart  
*Unbefristet*

Melitta Europa – Geschäftsbereich Vertrieb Europa ist eine selbstständig agierende Vertriebsseinheit die verantwortlich ist für den Vertrieb aller Konsumprodukte der Melitta Unternehmensgruppe in der Region EMEA. Hierzu zählen die B2C-Produkte von Melitta Europa Geschäftsbereich Kaffeezubereitung, Kaffee (außerhalb von Deutschland), Melitta Single Portions, Cofresco und Wolf PVG. Zudem ist sie dafür verantwortlich, die Digitalisierung des Vertriebs über die Online Vermarktung weiterzuentwickeln.

## WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG

- Erarbeiten und Umsetzen kundenindividueller Konzepte, Strategien und Maßnahmen zur Erreichung der definierten Vertriebs- und Marketingziele für den eigenen direkt zugeordneten Kundenkreis
- Betreuen der eigenen direkt zugeordneten Kundengruppen und Sicherstellen des Erreichens der mit der Vorgesetzten abgestimmten Vertriebs- und Marketingziele
- Aufbauen persönlicher Kontakte zu relevanten Entscheidern der namentlich zugeordneten Kunden mit dem Ziel des Aufbaus, der Erhaltung, der Weiterentwicklung und der Neugewinnung strategischer Geschäftspartnerschaften
- Verfassen regelmäßiger Berichte über Kundenbesuche und -gespräche, Marktgeschehen, Mitbewerberaktivitäten und kundenindividuelle Aktivitäten
- Koordinieren sämtlicher interner Maßnahmen bezogen auf die direkt zugeordneten Kundengruppen in enger Zusammenarbeit mit der Feldorganisation, dem regionalen Marketing und der Innendienstorganisation
- Umsetzen von Abschlüssen und teilweise selbständiges Verhandeln von Rahmenverträgen (auch international) auf Basis der Kundenstrategie und im Rahmen der internen Vorgaben/Korridore hinsichtlich Preis-, Sortiments- und Promotions- und Platzierungsgestaltung bei den namentlich zugeordneten Kunden
- Erstellung einer Key Account Planung in Abstimmung mit dem Vorgesetzten
- Einhalten der mit der Vorgesetzten jährlich vereinbarten Budgets bei den namentlich zugeordneten Kundengruppen
- Verantwortung für die Erreichung der Ziele und die Einhaltung des vorhandenen Budgets

## SIE PASSEN ZU UNS.

- Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Absatz
- Fundierte mehrjährige Erfahrung im Key Account Management (im Premiumhandel Nonfood (on/offline))
- Sichere Beherrschung der deutschen und englischen Sprache
- Vertriebskompetenz und Verhandlungsgeschick
- Kenntnisse im Bereich "Digital" (z.B. Consumer Decision Journey, eCommerce, Mobile, Search, Retail Analytics etc.)

## PASSEN WIR ZU IHNEN?

- Internationalität ist uns wichtig! Deshalb haben alle Mitarbeiter/innen bei uns die Möglichkeit seine/ihre English skills kostenlos in betriebsinternen Kursen zu verbessern
- In unserem kostenlosen Melitta-Hotspot sind Sie auch bei der Arbeit immer verbunden
- Unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen soll es gut gehen! Wir bieten ihnen daher die Möglichkeit sich bei kostenlosen Gesundheits- und Sportkursen neue Energie zu holen
- Unsere betriebliche Altersversorgung sichert Sie ab und fragt auch bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung nicht nach
- Sie gehören in unser Team, das gerne die flexibel gestaltbaren Pausen gemeinsam in unserem modernen Betriebsrestaurant verbringt. Kaffee sowie Wasser steht für unsere Kollegen natürlich kostenlos zur Verfügung

Jetzt bewerben und gemeinsam durchstarten!

**Ansprechpartner**  
Lisa Rethmeier  
Recruiting  
Human Resources  
Tel.: 0571/864146