

BUDICH Gruppe

Die BUDICH Gruppe mit Hauptsitz im ostwestfälischen Hiddenhausen zählt zu den führenden Herstellern von Reinigungs-, Pflege- und Desinfektionsmitteln. Mit rund 400 Mitarbeitenden an den Standorten Hiddenhausen und Lutherstadt Wittenberg entwickeln und produzieren die BUDICH International und BUDICH Produktion und Contracting ein breitgefächertes Produktsortiment für verschiedene Kundengruppen. Unter der Marke KLEEN PURGATIS bietet BUDICH professionelle Reinigungs- und Hygieneprodukte für Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Hotellerie, Gastronomie, Kantinen und Gebäudereiniger an. Zudem entwickelt und fertigt das Unternehmen Spezialreiniger für internationale Haushalts- und Küchengerätehersteller sowie Private Label Produkte für große europäische Discounter, Supermärkte und Drogerieunternehmen. Dank über 140-jähriger Erfahrung am Markt, hat sich BUDICH außerdem als renommierter Lohnfertiger für internationale Markenartikelkonzerne etabliert.

Key Account Manager Private Label (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung, Entwicklung und strategischer Ausbau bestehender Key Accounts im Bereich Private Label
- Verantwortung für die Vorbereitung, Kalkulation und Verhandlung von Angeboten, Neulistungen sowie Sortiments- und Jahresgesprächen

- Erstellung und Präsentation kundenindividueller Business Reviews sowie Ableitung konkreter Handlungsmaßnahmen
- Entwicklung und Umsetzung kundenorientierter Vertriebs- und Wachstumsstrategien
- Sicherstellung einer nachhaltigen Preis- und Konditionenstrategie unter Berücksichtigung der Unternehmensziele
- Identifikation und Umsetzung von Absatz- und Umsatzpotenzialen zur Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen
- Steuerung und Koordination aller kundenrelevanten Themen in enger Zusammenarbeit mit den Bereichen Marketing, Produktentwicklung, Supply Chain und Produktion
- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenentwicklungen sowie Ableitung entsprechender Vertriebsmaßnahmen

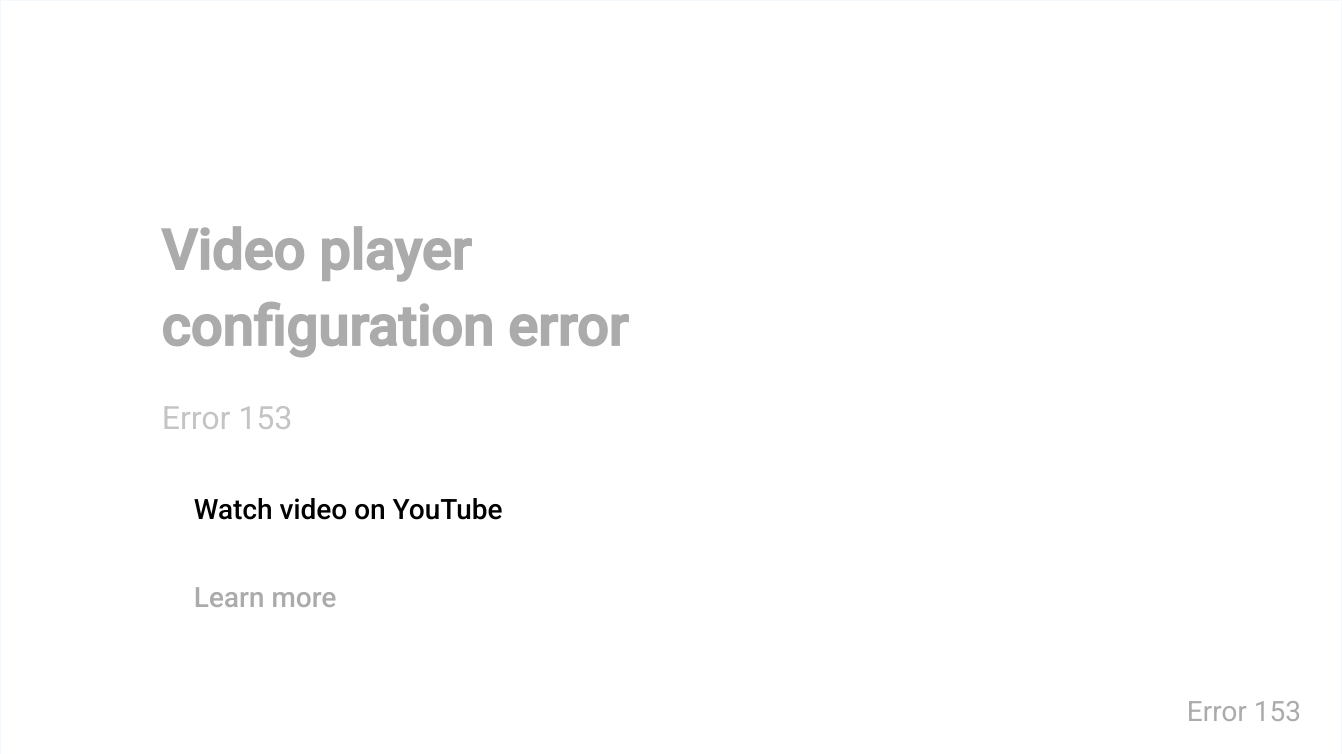
Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management, idealerweise im Private-Label-Geschäft und in der Zusammenarbeit mit Handelszentralen
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und dem Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie ein sicheres und überzeugendes Auftreten
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und hohe Kundenorientierung
- Fundiertes Verständnis der Handelslandschaft sowie der relevanten Markt- und Kundenanforderungen
- Analytische und unternehmerische Denkweise verbunden mit einer hohen Eigeninitiative
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen, insbesondere Excel und PowerPoint
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unsere Benefits

- Sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen
- Moderne Arbeitsumgebung bei einem Hidden Champion
- Flexible Arbeitszeitregelung, 30 Tage Urlaub sowie ansprechende Sozialleistungen
- Förderungen im Gesundheitsbereich, Mitarbeiterrabatte sowie Zugriff auf freie Produkte
- Willkommenstag - strukturierte Einarbeitung von Beginn an

- Offene Türen, schnelle Entscheidungswege und ein gutes Miteinander zeichnen unsere Arbeitskultur aus
- Neugierig? Machen Sie sich Ihren eigenen Eindruck: Saubere Sache – Tradition & Innovation made in Germany - YouTube



Jetzt bewerben

Kontakt

Gerne reichen Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe zum möglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung über unser Karriereportal ein. Wir freuen uns auf Sie!

BUDICH Gruppe GmbH & Co. KG
Dieselstr. 10, 32120 Hiddenhausen
05223/9970-0
http://www.budich.de
bewerbung@budich.de