



WALTER & PARTNERS  
MANAGEMENTBERATUNG

Unser agiler mittelständischer Kunde mit Sitz im südwestlichen Baden-Württemberg ist eines der führenden Unternehmen im Bereich von nachhaltigen Reinigungs- und Hygieneprodukten. Diese Produkte werden im Privat- und Industriebereich eingesetzt. Für den Neuaufbau der Vertriebswege Großhandel, Versandhandel, Fachhandel, Onlineplattformen sowie Saisongeschäft und Testmärkte suchen wir Sie als Vertriebsexperte, der diese spezifischen Handelssegmente kennt. Sie verstehen es Interesse zu wecken, den Bedarf zu identifizieren und die handelsspezifischen Produktlösungen mit Begeisterung erfolgreich zu platzieren. Unterstützt werden Sie von einem gut aufgestellten Marketing- und Innendienstteam.

---

## Key Account Manager Retail (m/w/d)

---

### Ihre Aufgabe

- Sie sind verantwortlich für den Neuaufbau inklusive Neukundenakquise des Geschäfts mit personalisierten Produkten aus dem Bereich Hygiene-Retail
- Durch Ihre aktive Neukundenakquise sind Sie für die Entwicklung der Handelskanäle sowie der Vertriebsaktivitäten des Geschäftsfeldes Retail zuständig
- Sie verantworten die Analyse und die Identifikation der richtigen und geeigneten handelsspezifischen Produktlösungen und wirken bei der gemeinsamen Entwicklung des Produkt- und Kundenportfolios mit
- Sie beobachten und erkennen Markttrends, Wettbewerber und zukünftige Produkte
- Sie führen Verhandlungen und Vertragsabschlüsse in Abstimmung mit der Geschäftsleitung durch
- Sie wirken bei der inhaltlichen Gestaltung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten in enger Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen mit
- Sie repräsentieren das Unternehmen bei Kundenbesuchen, Veranstaltungen und Fachmessen

### Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein Studium und bringen Vertriebserfahrungen, idealerweise aus dem Fach- und Großhandel / Retail und Onlineplattformen, mit
- Sie verfügen über Erfahrung in den Bereichen Produktgestaltung und Vertrieb von hochwertigen Marken im Consumer-Umfeld
- Sie sind vertraut im Umgang mit anspruchsvollen Handelskunden und haben Spaß an der Begeisterung und Gewinnung von Kunden durch Kaltakquise und Direktansprache
- Sie qualifizieren sich durch Ihre hohe Kundenorientierung und nachhaltiges Verfolgen von Vertriebschancen
- Sie zeichnen sich durch Ihre ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie durch Ihre strukturierte Arbeitsweise aus
- Sie verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse in der deutschen Sprache und bringen verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft mit

**Unser Kunde bietet** einen sicheren Arbeitsplatz mit flacher Hierarchie, eine effektive und schnelle Unterstützung vom Team sowie eine Aufgabe, bei der Sie ihre kreative, zielorientierte Vertriebsenergie voll einbringen können. Die Rahmenbedingungen sind attraktiv. Mobiles Arbeiten ist möglich.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der/des **Quelle/Portals** und der **Kennziffer KH2010** per E-Mail an [info@wpmb.de](mailto:info@wpmb.de) mailen. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Schäfer unter der Tel.-Nr.: +49(0)621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen! Walter partners Managementberatung GmbH, Rohrkolbenweg 10, 68259 Mannheim.