



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

Standort: Landkreis Rosenheim

### ARAKOS - Wir gehen mit Dir den nächsten Karriereschritt!

Unser Mandant ist im stark wachsenden Bereich der Nahrungsergänzungsmittel tätig und bedient als Lieferant und Serviceanbieter seine Kunden. Als Unternehmen mit globaler Ausrichtung exportiert er in über 50 Länder. Hohe Qualitätsansprüche an die eigene Arbeit, eine von Wertschätzung und Respekt gegenüber seinen Mitarbeiter:innen geprägte Unternehmenskultur sowie langjährige, vertrauensvolle Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern sind die Basis für seinen Erfolg. Sales ist für Dich nicht nur Beruf, sondern auch Berufung? Wenn du Deine Sales-Leidenschaft zusammen mit einem hoch motivierten Team täglich aufs Neue ausleben willst, dann bist Du bei uns genau richtig!

#### Unser Mandant bietet Dir:

- ein abwechslungsreiches und vielfältiges Aufgabengebiet mit der Möglichkeit zur Gestaltung
- flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Arbeitsklima (Duz-Kultur)
- flexible Arbeitszeitregelung mit Homeoffice Möglichkeit
- attraktive Sozialleistungen (betriebl. Altersvorsorge, Tankgutschein / Lademöglichkeit für Hybrid-/Elektroautos, EGYM Wellpass, JobRad, Arbeitgeberzuschuss zur Mittagsverpflegung, Gesundheitskurse u.v.m..)

#### Das sind deine Aufgaben:

- Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen und Aufbau belastbarer Kontakte zu Entscheider:innen innerhalb des Kundenportfolios (reine Bestandskundenbetreuung)
- Planung und Durchführung von Kundenbesuchen, Jahresgesprächen und Business Reviews
- Erkennen von Kundenbedarfen, Geschäftspotenzialen und Risiken inkl. Kundenstrategien und Account-Pläne entwickeln und umsetzen
- Übernahme kommerzieller Eskalationen und Sicherstellung einer professionellen Kundenbeziehung
- Umsatz- und Deckungsbeitragsverantwortung für das eigene Kundenportfolio inkl. Forecast-Verantwortung und Sicherstellung einer belastbaren Forecast-Qualität
- Cross- und Upselling sowie konsequente Verfolgung von Umsatz- und Wachstumspotenzialen

#### Du bringst mit:

- erfolgreich abgeschlossenes Studium in BWL oder einem verwandten Bereich bzw. eine kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Account Management oder im beratenden B2B-Vertrieb eines produzierenden Unternehmens – idealerweise in der Nahrungsergänzungsmittel-, Pharma- oder verwandten Industrie
- Berührungspunkte mit Private Label / Contract Manufacturing sind von Vorteil
- Erfahrung in der vertrieblichen Begleitung von Entwicklungsprojekten sowie nachweisbare Erfolge in der Weiterentwicklung bestehender Kunden – idealerweise mit Umsatzverantwortung
- Verständnis für Produktportfolios, Wertschöpfungsketten und Marktdynamiken der Branche sowie Interesse an Trends und funktionellen Inhaltsstoffen im Health & Beauty-Markt (z. B. Omega-3)
- ausgeprägte analytische Fähigkeiten und unternehmerisches Denken, hohe Eigenmotivation und Flexibilität

#### Interesse an mehr Informationen und einem Erstgespräch?

Dann bewirb Dich bei deinem Ansprechpartner Thorsten Beermann. Für offene Fragen erreichst Du ihn telefonisch unter +49 171 2167 637 oder per E-Mail an [beermann\(at\)arakos.de](mailto:beermann(at)arakos.de). Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen!