



SCHWEIZER MAÎTRE CHOCOLATIER
SEIT 1845

Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Verkaufsteams am Standort Wien suchen wir zum sofortigen Eintritt eine/n

Junior Key Account Manager (m/w/d)

Wir sind eine eigenständige Tochtergesellschaft der Lindt & Sprüngli Gruppe mit über 300 Mitarbeitern mit Sitz in Wien und Produktionsstätte in Niederösterreich. Neben der Marke „Lindt“ führen wir auch die beiden Traditionsmarken „Hofbauer“ und „Küfferle“.

Als dynamisch wachsendes Unternehmen am österreichischen Süßwarenmarkt gehen wir unseren Weg mit viel Leidenschaft, Begeisterung und Einsatz sowie einer großen Portion Spaß als Team!

In dieser Position erwartet Sie ein spannendes Aufgabengebiet mit viel Eigenverantwortung und die Möglichkeit, sich jeden Tag weiterzuentwickeln.

Das erwartet Sie bei uns:

Als Junior Key Account Manager sind Ihre Kernaufgaben die strategische und zielorientierte Betreuung der zugeteilten Kunden, die sukzessive Übernahme und eigenständige Betreuung bestimmter Kunden, sowie die Übernahme von eigenen Projekten. Sie sind direkt dem Verkaufsdirektor unterstellt.

- Umsetzung individueller Kundenstrategien und Abstimmung der Konzepte unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie
- Selbstständige Übernahme von Projekten
- Unterstützung der Senior Key Account Manager
- Erstellung von Umsatzplänen (auf Monatsbasis) und Umsatzanalysen für alle Kundenbereiche sowie des Umsatz- und Budgetplanes auf Jahresbasis, ggf. auf Marktveränderungen reagieren
- Monatliche Überarbeitung der Monatsplanung und Soll/Ist-Analyse
- Analyse des Saison- und Kurantgeschäftes
- Budgeteinhaltung im verantworteten Kostenbereich
- Sicherstellung der Erreichung der Kunden -Umsatzziele
- Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung
- Proaktives Einbringen in Aufbau- und Optimierungsprojekte,
- Planung, Vereinbarung und Umsetzung der strategischen Jahrespläne
- Implementierung & Management der Promotionspläne mit Hinsicht auf eine verbesserte Profitabilität
- Aktives Portfolio-Management
- Laufende Initiativen zur Verbesserung der Lindt Visibility am POS
- Aktives managen der Warenplanung für die betreffenden Kunden

Das sollten Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, BWL, o.ä.
- Berufserfahrung wünschenswert, idealerweise im FMCG Bereich und in einer verkaufsnahen Position (Praktika, etc...)
- Selbstbewusstes und souveränes Auftreten in Verbindung mit Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Idealerweise Erfahrung im Projektmanagement
- Strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten gepaart mit einer Hands-On-Mentalität
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

- Umfassende Erfahrung in der Umsatz- und Budgetplanung sowie in der Koordination von Verkaufsaktivitäten
- Ausgezeichnete EDV-Kenntnisse im Office Bereich
- Kommunikationsfähigkeit auf allen Hierarchieebenen sowie bereichsübergreifende, prozessorientierte und unternehmerische Denkweise
- Organisationstalent
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Ausgezeichnete analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Umsetzungs- und Überzeugungsstärke
- Sicherer Verhandlungsstil
- Ausgezeichnete Präsentations-Skills
- Akquisitionsfähigkeit & Begeisterungsfähigkeit, sowie Belastbarkeit
- Ergebnisorientierte Kommunikation

Für diese Position bieten wir neben lokalen und internationalen Entwicklungsmöglichkeiten, ein monatliches Bruttogehalt von EUR 2.143,67 gemäß Kollektivvertrag für 38,5 Stunden wöchentliche Arbeitszeit, mit der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung.

Bitte senden Sie ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: Bewerbung-AT@lindt.com