

Junior Key Account Manager (w/m/d)

Hamburg, Deutschland



Die Hamburger **EVP Group** verbindet und koordiniert die Kompetenzen & Ressourcen mittelständischer Consumer Health Care (CHC)-Unternehmen mit differenzierten regionalen und indikativen Schwerpunkten. Der Kernmarkt unserer stark wachsenden Gruppe ist Europa, doch vertreiben wir unsere Produkte auch weltweit.

Wir unterstützen Kunden aus Handel und Industrie bei der Entwicklung eigener CHC-Marken mit stetig neuen, trendgemäßen Produktentwicklungen. Unser Full Service umfasst dabei das gesamte Leistungsspektrum von der maßgeschneiderten Idee bis zum Regal. Mit unseren eigenen, individuell positionierten Marken bieten wir zudem differenzierten Consumer Zielgruppen attraktive Lösungen für ihr persönliches Gesundheitsmanagement.

In der Gruppe liefern wir derzeit über 500 Artikel aller regulatorischen Kategorien (freiverkäufliche Arzneimittel, Medizinprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetik) und decken damit die gängigen Indikationen von Erkältung bis Beauty und sämtliche Darreichungsformen von fest bis flüssig ab. Dabei setzen wir auf hohe Qualitätsstandards und innovative Technologien bzw. Inhaltsstoffe.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir Sie als

Junior Key Account Manager (w/m/d)

Auf welche wesentlichen Aufgaben dürfen Sie sich freuen?

- Aufbau und Betreuung von ausgewählten Key Accounts
- Entwicklung einer Key Account Strategie mit kurz- und mittelfristigen Wachstumszielen
- Angebotserstellung inkl. Nachverfolgung
- Kundenberatung zum aktuellen Produktportfolio
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Vorbereitung, Organisation und Durchführung sowie Nachbereitung von Kundenbesuchen
- Überwachung der Einhaltung von Verträgen mit den betreuten Kunden
- Preis- und Vertragsverhandlungen
- Koordination von Troubleshooting für betreute Kunden
- Budget- und Forecastplanung
- Reportingaufgaben wie Erstellung und Bewertung von Auswertungen zu Produkten, Kunden und Produktgruppen
- Schnittstellenfunktion zu anderen Fachabteilungen

Das zeichnet Sie aus:

- kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- erste Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Bereich FMCG
- MS-Office und Excel Kenntnisse
- Unternehmerisches Denken
- Hohe Kundenorientierung, Empathie und Überzeugungsfähigkeit
- Hohe Motivation, Hands-on-Mentalität, Gestaltungswillen und Zielorientierung
- Sicheres Auftreten und starke Kommunikationsfähigkeit
- Analytisches-, systematisches- und lösungsorientiertes Denken und Handeln
- Belastbarkeit
- Teamfähigkeit & Kooperationsfähigkeit
- Sichere Deutsch- und Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen:

einen unbefristeten Arbeitsplatz in einem zukunftssicheren Unternehmen mit hoher Innovationskraft, das in einem agilen, wachsenden und spannenden Markt agiert.

Sie erwartet ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit vielfältigem Gestaltungsspielraum, sowie ein hochqualifiziertes, motiviertes und kollegiales Team. Unser Unternehmensumfeld ist geprägt durch flache Hierarchien, Vertrauen und kurze Entscheidungswege. Wir sind ständig am Puls der Zeit und wünschen uns Kollegen (m/w/d), die sich mit ihren Ideen aktiv einbringen, abteilungsübergreifend ganzheitlich denken und die Dinge im Team voranbringen. Vom ersten Tag an übernehmen Sie Verantwortung und gestalten aktiv Prozesse mit.

Weitere Benefits:

- Vollständig Kostenübernahme des HVV Tickets
- Kostenlose Getränke und frisches Obst
- Unterstützung bei der Altersvorsorge
- Mobiles Arbeiten

Ihre Bewerbung:

Wenn Sie uns kennen lernen möchten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit möglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen.

Fragen zu der Position beantwortet Ihnen gerne Frank-Otto Stengel, Director Corporate Development & Implementation, unter

Mobil +49 172 74 66 889

eMail Frank-Otto.Stengel@evp.group

Euro Vital Pharma GmbH | Borsteler Chaussee 47 | DE-22453 Hamburg