Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir unbefristet für den Vertrieb Special Brands der AUGUST STORCK KG am Standort Berlin einen fachlich und menschlich überzeugenden

(Team Lead) Business Development Manager (m/w/d) im Key Account Management



Deine Ansprechperson

Yasmin Zalewski
Personalabteilung
Tel: +49 30 417737936

Standort
Berlin

Bereich
Vertrieb

Einstieg
Fachkraft

Einleitung

Storck zählt zu den größten Süßwarenherstellern weltweit. Marken von uns begeistern Menschen in über 100 Ländern – dank der Leidenschaft und Kompetenz von über 8.600 Mitarbeitenden. Als familiengeführtes Unternehmen verbinden wir täglich bewährte Prinzipien mit neuen Impulsen. Verlässlichkeit, gemeinsames Wachstum und ein starkes Miteinander prägen alles, was wir tun – stets begleitet von einem hohen Anspruch an Leistung und Qualität.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir unbefristet für den Vertrieb Special Brands der AUGUST STORCK KG am Standort Berlin einen fachlich und menschlich überzeugenden(Team Lead) Business Development Manager (m/w/d) im Key Account Management

Aufgabenschwerpunkte

• Unterstützung der Vertriebsverantwortlichen in der nationalen und internationalen Kundenbetreuung (Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen, kreative Vor- und Aufbereitung von Kundenterminen, Storytelling)
• Eigenverantwortliche Bearbeitung der Produktgruppe „Storck Marken“
• Verantwortung für den Storck Marken-Promotion-Plan für einen Handelskunden
• Analyse, Bewertung und Aufbereitung von Vertriebskennzahlen u. a. Preiskalkulation
• Abstimmung unserer Aktivitäten mit den internationalen Storck Gesellschaften
• Verantwortung weiterer übergreifender Projekte
• Mindestens Fachliche Führung der zugehörigen Sales Support Manager

Qualifikationen

• Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium
• Vergleichbare Erfahrung aus dem Vertrieb, Marketing oder Category Management
• Mehrjährige Berufserfahrung in der FMCG Branche
• Sehr gute analytische Fähigkeiten
• Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen sowie eine proaktive und systematische Arbeitsweise
• Freude an der Bearbeitung operativer Fragestellungen
• Souveränes Auftreten und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke
• Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
• GS1 Zertifizierung wünschenswert

Was wir bieten

• 30 Tage Urlaub pro Jahr sowie zusätzlich Heiligabend und Silvester frei
• Flexible Arbeitszeiten mit Arbeitszeitkonto und der Option zum mobilen Arbeiten bei einer 38-Stunden-Woche
• Profitieren Sie von einer attraktiven Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie regelmäßigen Tariferhöhungen
• Umfangreiche Zusatz- und Sozialleistungen (z. B. betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen)
• Zudem freuen wir uns Sie mit einem bezuschussten ÖPNV-Monatsticket zu unterstützen
• Als Familienunternehmen ist ein wertschätzendes und hilfsbereites Arbeitsumfeld für uns selbstverständlich. Unsere strukturierte Einarbeitung ermöglicht dabei einen reibungslosen Start
• Unseren tollen Teamzusammenhalt stärken wir auch bei unseren Betriebsfesten und abwechslungsreichen Team- und Sportevents
• Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, um Ihr eigenes Know-how stetig zu erweitern
• Die Gesundheit unserer Mitarbeitenden liegt uns am Herzen, weshalb wir ein vielfältiges Angebot für Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden bieten

- Neben unserer Nasch-Flatrate gibt es in unserem bezuschussten Betriebsrestaurant täglich wechselnde Gerichte
- Entdecken Sie unsere Mitarbeiterrabattportale und profitieren Sie von exklusiven Preisvorteilen