

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin in Vollzeit einen

Key Account Manager (m/w/d)

Die Institut Kirchoff Berlin GmbH führt als akkreditiertes, unabhängiges Dienstleistungsunternehmen chemische, physikalische, mikrobiologische, biochemische, molekularbiologische und sensorische Untersuchungen auf nationaler und internationaler Ebene durch. Darüber hinaus bietet das Institut eine gleichbleibend kompetente und anerkannte Bewertung und Beurteilung von Lebensmitteln, Futtermitteln, Lebensmittelbedarfsgegenständen sowie Wasser unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsnormen und nationalen wie internationalen wissenschaftlichen Standards an.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Lebensmittelwissenschaften oder ein betriebswirtschaftliches Studium mit ausgeprägter Affinität zu technischen/wissenschaftlichen Themen.
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb und Marketing in der Lebensmittelindustrie, einschließlich starker kaufmännischer Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick in komplexen und langwierigen Verkaufsprozessen und -kontexten
- Sie haben eine nachgewiesene Fähigkeit, in transversalen Organisationen zu arbeiten
- Sie zeichnen sich durch eine extrovertierte Persönlichkeit aus und gehen gerne auf Menschen zu
- Sie erkennen Cross-Selling-Potenziale und bringen diese gewinnbringend ein
- Sie zeigen ein hohes Maß an Ehrgeiz, Hands-on-Mentalität, Can-Do-Attitude und Abschlussstärke
- Eine selbstständige, strukturierte und agile Arbeitsweise ist für Sie selbstverständlich
- Sie sind ein kommunikationsstarker Teamplayer und verfügen über ein hohes Maß an Eigenmotivation
- Sie sind verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, eine weitere europäische Sprache ist von Vorteil

Ihre Haupttätigkeiten:

- Aufbau und Pflege starker und nachhaltiger Beziehungen zum GKA (Großkundengeschäft) in Deutschland durch die Entwicklung eines robusten Verständnisses und Wissens über deren Organisation, deren Bedürfnisse & Erwartungen, deren Wettbewerbslandschaft und deren Entscheidungsprozesse
- Abstimmung und Koordination mit dem Strategic Account Manager / Director, der für diese Accounts auf globaler Ebene verantwortlich ist
- Abstimmung mit dem Vertriebsteam
- Unterstützung der Customer-Care-Abteilungen, um ein hohes Maß an Zufriedenheit bei GKA sicherzustellen
- Koordinierung anderer interner Ressourcen (lokale Vertriebsteams, Operations und andere Funktionen)
- Arbeiten Sie im Team und kommunizieren Sie intern alle benötigten Informationen an die wichtigsten Stakeholder auf Unternehmens- und lokaler Ebene
- Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten (Hauptstrategien und Projekte, bei denen Mérieux NutriSciences einen Mehrwert bieten kann) und deren Bearbeitung in Abstimmung mit den an der GKA beteiligten Teams
- Vorbereiten von Angeboten und Antworten auf Ausschreibungen
- Vorbereiten und Führen von Verhandlungen und Implementieren neuer Verträge
- Einbeziehen geeigneter MxNS-Stakeholder in diese Aktivitäten
- Nachverfolgung der Leistungserbringung, Überwachung der GKA-Kennzahlen und Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Vervollständigen aller Dokumente, Kennzahlen und Tools, die für die Aufzeichnung der intern zu verteilenden Informationen und Daten benötigt werden und Aktualisieren dieser nach Bedarf



- Leitung einiger spezifischer transversaler Projekte (z. B.: Preisliste, GKA-Präsentation, Einführung neuer Tools, KPI und Dashboard, etc.)
- Teilnahme an Messen, Kongressen und als Botschafter von Mérieux NutriSciences
- Empfehlen Sie notwendige Verbesserungen, um die Ziele zu erreichen (Organisation, Methoden, Systeme, Prozesse, Preisgestaltung, usw.)

**Bitte richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen gerne per E-Mail an hr.de@mxns.com,
Ansprechpartner: Frau Ivonne Franck**

**Institut Kirchhoff Berlin GmbH • Oudenarderstraße 16 / Carrée Seestraße • 13347 Berlin
Tel.: 030 457 98 93-0 • Fax: 030 457 98 93-555
Web: www.institut-kirchhoff.de**