

Unser Auftraggeber ist die deutsche Tochterfirma einer französischen, inhabergeführten, europaweit operierenden Firmengruppe der Verpackungsindustrie mit einem Gesamtumsatz von ca. 550 M€ und ca. 2300 Mitarbeitern. Das 1982 gegründete Unternehmen produziert in erster Linie kundenspezifische thermogeformte Kunststoffverpackungen für mehrere Geschäftsbereiche: Nahrungsmittelindustrie, insbesondere Fleisch, Obst- und Gemüse-Verarbeitung sowie Catering/Gastronomie. Die Gruppe zählt heute 20 Standorte in Europa, darunter 13 Werke sowie Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Polen. Die Firma zeichnet sich durch Kundennähe, einen hohen Servicestandard, eine flexible und dynamische Logistik, schnelle Lieferzeiten (8000 Artikel auf Lager), eine innovative Produktentwicklung und ein erstklassiges Qualitätsmanagement aus.

Das deutsche Tochterunternehmen betreibt zwei Werke in Deutschland sowie seit 25 Jahren ebenfalls ein Werk in Polen. Das 1992 gegründete Familienunternehmen wurde 2015 von der Firmengruppe übernommen und erwirtschaftet mit rund 100 Mitarbeitern ca. 28 M€ Umsatz. Zu den Kunden in Deutschland zählen insbesondere der Fachhandel sowie Retail- und Cash+Carry Firmen. 10% des Umsatzes werden mit der Lebensmittelindustrie bzw. deren Lohnabfüller und Lohnverpacker erwirtschaftet. Dieser Bereich hat Potential und soll weiter ausgebaut werden. Hierfür sucht das Unternehmen einen

### **Key-Account Manager (w/m)**

#### **Verpackungen für die Lebensmittelindustrie**

#### **Ihre Aufgaben:**

In Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung erarbeiten Sie den strategischen und systematischen Auf- und Ausbau des Marktsegments. Sie sind operativ verantwortlich für die Betreuung der bestehenden Kunden (ca. 3 M€ Umsatz) sowie die Key-Account-Neukundengewinnung in den Marktsegmenten „Lebensmittelindustrie, Lohnabfüller und Lohnverpacker“. Sie arbeiten in erster Linie mit Fokus auf die produzierenden Regionen (Süddeutschland, Südwestdeutschland), sind aber für den gesamtdeutschen Aufbau verantwortlich. Sie sind in der Lage, Bedürfnisse zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen, die Produktentwicklung mit den Werken zu koordinieren und neue Produkte zu präsentieren, Preisverhandlungen durchzuführen, Marketingaktionen zu erarbeiten, etc. Sie berichten an die Geschäftsführung Deutschland.

#### **Ihr Profil:**

- Wir suchen die dynamische, reaktionsschnelle, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit ("Jäger"), die Lust und Freude an dieser herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat
- Sie haben entweder eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung mit einschlägigen Erfahrungen im BtoB-Vertrieb und Markt-Auf- und Ausbau
- Sie kennen das beschriebene Marktsegment und bringen technische Erfahrungen und Kenntnisse in der Produktion von Lebensmittelverpackungen, insbesondere in den Bereichen Handling der Verpackungen oder Verpackungsmaschinen mit
- Sie haben ein gutes Auftreten, sind verhandlungssicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft
- Sie sind "Hands-on" und haben Gestaltungswille für den strategischen Ausbau der Aktivitäten
- Englische Sprachkenntnisse sind notwendig, Französisch wäre ein Plus
- Sie arbeiten von Ihrem Home Office aus oder am Standort Nähe Frankfurt am Main und sind für Reisen zu den Kunden mobil

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz **DF KAM Verpackung**.

#### **IMS International Management Services**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com  
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Im Grossacker 8  
D-79252 Stegen  
Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.