



Die WECK Gruppe mit Sitz in Bonn und Wehr startet nach erfolgreicher Übernahme neu durch. Mit AURELIUS, einer weltweit tätigen Investment Gruppe, greifen wir auf ein operatives Netzwerk aus erfahrenen Experten zurück. Mit dieser starken Partnerschaft im Rücken bauen wir nun intern ein neues Führungsteam auf. Unsere nachhaltigen Produkte mit zeitlosem Design und kompromissloser Qualität werden weiterhin in Deutschland in unserem modernen Glaswerk hergestellt. Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere 124-jährige Erfolgsgeschichte fort. Im Rahmen des Aufbaus unseres Vertriebsteams suchen wir einen unternehmerischen und hochmotivierten

Key Account Manager HoReCa (m/w/d)

Dein Aufgabengebiet

- Strategischer Aufbau des Geschäftsfeldes Vertrieb Industriegläser und Haushaltskonservengläser der Marke WECK an Unternehmen aus den Bereichen Hotel, Restaurant und Catering
- Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden sowie Neukundenakquise, aktives Verkaufen in Anlehnung an die Kundenanforderungen, -bedürfnisse und -erwartungen, Beratung zu Sortiment, Preis und Serviceleistungen
- Aufbau und Betreuung von strategischen Key Accounts im Bereich Großhandel, Cash & Carry sowie Hotelketten, (System-)Gastronomie, Catering sowie Gemeinschaftsverpflegung
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie im Bereich HoReCa-Kunden in Deutschland und Nachbarländern
- Verantwortung für Rahmenvereinbarungen, Jahresgespräche sowie jährliche Auftrags-, Umsatz- und Margen-Ziele im engen Austausch mit den betreuten Kunden auf Ebene der Zentralen sowie der regionalen Strukturen vor Ort
- Hauptansprechpartner für Deine Kunden, Verfolgung von Angeboten, Auftragsverhandlungen und Weiterverfolgung strategischer Themen und Account-Pläne, darunter Leistungsgeschäft und Aktionen

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise als Key Account Manager, im Bereich HoReCa und/oder (System-)Gastronomie, Kenntnis der relevanten Kundenstrukturen
- Erfahrung mit Non-Food/Slow Moving Consumer Goods im Bereich Haushalt, Geschirr, oder ähnliches von Vorteil
- Erste Erfahrung im Account Management sowie im Aufbau von Key-Account-Strukturen von Vorteil
- Hoch ausgeprägte Kunden- und Ergebnisorientierung, Verhandlungsgeschick sowie eine engagierte und kommunikative Persönlichkeit
- Eine eigenständige, strukturierte und motivierte Arbeitsweise ist für Dich selbstverständlich
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse sowie Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil
- Du bringst die Bereitschaft für Reisen sowie eine hohe Flexibilität mit, um bei Kunden vor Ort zu sein

Das erwartet Dich

- Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung sowie ein Firmenwagen
- Benefits: Zugang zur betrieblichen Altersvorsorge (inkl. Arbeitgeberzuschuss) und Corporate Benefits Portal
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- New Work: Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung (Remote und Hybrid)

Hört sich gut an? Dann werde Teil des WECK-Teams.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung adressiert an Kevin Michels, bewerbung@WECK-glas.de, 0228 64801-23
Wenn Du mehr über uns erfahren möchtest, besuche gerne unsere Website: www.WECK.de