



# Head of Key Account Management (m/w/d) Off Trade



Hamburg



Vollzeit



unbefristet

**Wir suchen dich ab sofort oder zum nächstmöglichen Zeitpunkt als Head of Key Account Management (m/w/d) für den Bereich Vertrieb Handel.**

## Du suchst ausgezeichnete Perspektiven?

- Du verantwortest die strategische und operative Steuerung des gesamten Key Account Managements im Off Trade
- Dabei führst du, entwickelst und inspirierst dein Team – mit klarer Vision und viel Gestaltungsspielraum
- Du entwickelst unsere Kanal- und Kundenstrategie weiter und setzt diese gemeinsam mit deinem Team erfolgreich um
- Du bist Sparringspartner:in für unseren Geschäftsführer Vertrieb Handel und bringst deine Expertise direkt in die Unternehmensstrategie ein
- Du baust langfristige Kundenbeziehungen zusammen mit deinem KAM-Team aus und auf – mit Fokus auf nach- und werthaltiges Wachstum, Innovation und Markenstärke
- Du analysierst Markttrends, identifizierst Potenziale und entwickelst neue Vertriebsansätze
- Du bist verantwortlich für die Umsetzung von Revenue Growth Management Initiativen in enger Abstimmung mit dem Value Management Team
- Du trägst die Gesamtverantwortung für nationale Jahresgespräche im Off Trade
- Du entwickelst Category-/Shopper-Projekte gemeinsam mit dem Channel Marketing zur POS-Optimierung und Marktanteilssteigerung
- Du verantwortest die Pflege, den Aufbau und die strategische Weiterentwicklung unseres bestehenden Kundennetzwerks und trägst somit maßgeblich zum nachhaltigen Erfolg unserer Partnerschaften bei
- Als Schnittstelle zwischen Key Account Management, Außendienst, Value Management und Marketing förderst du eine enge Zusammenarbeit, erkennst Optimierungspotenziale und leitest daraus konkrete Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Kundenbetreuung ab

**Dann zeig uns, was dich auszeichnet!**

- Du hast ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen oder bringst eine vergleichbare Qualifikation mit
- Zudem konntest du mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management sammeln, idealerweise in der FMCG-Branche
- Darüber hinaus bringst du Führungserfahrung mit und überzeugst durch ein teamorientiertes und motivierendes Führungsverhalten
- Du hast Erfahrung im Umgang mit Revenue Growth Management Themen und besitzt eine starke Konditions- und Budgetkompetenz mit einer ausgeprägten Zahlen- und KPI-Affinität
- Du besitzt eine hohe Systemaffinität und hast sehr gute Kenntnisse in den gängigen MS Office-Programmen sowie einen sicheren Umgang mit ERP/CRM (z. B. SAP, Salesforce) und BI/Paneldaten (z. B. NielsenIQ/GfK/PowerBI)
- Dich zeichnet eine strategische Denkweise, ein analytisches Verständnis und ein gutes Gespür für Marktmechanismen aus
- Eine eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise ist für dich ebenso selbstverständlich wie ein souveränes Auftreten und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Du hast fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du hast Spaß daran unsere Themen und Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln und dabei stets über den Flaschenrand hinauszublicken

## Was wir dir bieten:

- Du erhältst einen **unbefristeten Vertrag** bei einer der weltweit größten, international tätigen Brauereien mit starken Marken wie Astra, Holsten, Lübzer und Somersby
- Dich erwartet ein **attraktives Vergütungspaket** sowie tolle **Benefits** (z.B. 30 Urlaubstage, Zuschuss zum Deutschlandticket, bezuschusste Mitgliedschaft bei EGYM Wellpass, Vorteile bei zahlreichen Partnerunternehmen, individuelles Beratungsangebot durch das Fürstenberg-Institut)
- Du gestaltest deinen Arbeitsalltag - **flexible Arbeitszeit und Möglichkeit für Home-Office** machen's möglich
- Dein **Dienstwagen** der Marke BMW steht dir auch zur privaten Nutzung zur Verfügung
- Zudem liegt uns deine **Gesundheit** sehr am Herzen, deshalb bieten wir dir ein ganzheitliches Gesundheitsmanagement, welches unter anderem Vorsorgeuntersuchungen, Gesundheitstage und Impfangebote enthält
- In unseren **modernen Büroräumen** kann sich dein Rücken auf höhenverstellbare Tische und ergonomische Bürostühle freuen
- Individuelle Geschmacksrichtungen machen uns zu einem starken Team in einem **wertschätzenden Arbeitsumfeld**
- Und ja, es gibt ihn wirklich - den **Haustrunk**! Jeden Monat gratis Produkte aus unserem vielseitigen Angebot





## Unser Unternehmen

Die Carlsberg Deutschland Gruppe gehört zum international agierenden Bierkonzern Carlsberg Breweries A/S, einer der größten Brauereigruppen der Welt, die ihren Hauptsitz in Kopenhagen hat. Mit ihren Brauereien in Hamburg, Lübz und Wernesgrün sowie ihrer national aufgestellten Vertriebsgesellschaft zählt die Carlsberg Deutschland Gruppe zu den führenden Brauereigruppen in Nord- und Ostdeutschland. Das Unternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens aktiv mitgestalten.

## Mehr erfahren?



## Unser Standort

Nach dem Umzug der Holsten-Brauerei ist die Unternehmenszentrale nach Hamburg-Bahrenfeld gezogen. Hier bieten moderne Büroräume und unsere Hygge-Lounge einen perfekten Rahmen für konzentriertes Arbeiten, kreative Meetings, entspannte Coffee-Breaks und gemeinsame Afterworks.

## Interessiert?

Dann bewirb dich jetzt über unser Onlineportal.  
Wir freuen uns auf deine Bewerbung.

Bei Rückfragen: [jobs@carlsberg.de](mailto:jobs@carlsberg.de)  
[www.carlsbergdeutschland.de](https://www.carlsbergdeutschland.de)

## Ansprechperson

Carlsberg Deutschland Gruppe  
Lea Junge  
Jürgen-Töpfer-Str. 50, Haus 18  
22763 Hamburg



**Jetzt bewerben**

Der Schutz deiner persönlichen Daten ist uns besonders wichtig. Wir möchten dich deshalb im Folgenden über unsere Datenschutzgrundsätze informieren, zu deren Einhaltung die Carlsberg Deutschland Gruppe sich verpflichtet, um dir ein vertrauensvolles Bewerbungsverfahren zu ermöglichen. Alle Informationen findest du hier:  
<https://carlsbergdeutschland.de/karriere/arbeiten-bei-carlsberg/datenschutz/>

