



Key Account Manager (m/w/d)

Arbeitsort: Berlin, hybrid

Arbeitszeit: 30-40 h

Beginn: ab sofort

Nabio steht für Essen, das guttut – weil Gutes drin ist, weil es gut schmeckt und zwar auch dann, wenn es schnell gehen muss. Nabio ist die Marke von NABA Feinkost - ein mittelständisches Familienunternehmen, das seit 30 Jahren erfolgreich Bio-Produkte herstellt – von Aufstrichen über Suppen und Fertiggerichte in Glas und Dose, bis hin zu Pestos und Saucen.

Wir haben uns in den letzten Jahren im Lebensmitteleinzelhandel und Bio-Fachhandel etabliert und wachsen schnell. Zur Erreichung unserer ehrgeizigen Ziele suchen wir ab sofort einen Key Account Manager (m/w/d):

Deine Aufgaben

- Du berichtest an den Vertriebsleiter Marken und **betreust eigenverantwortlich unserer Bestandskunden** im Lebensmitteleinzelhandel und Bio-Fachhandel (Region D-A-CH), Sortimentsausbau und Aktionssteuerung
- **Akquisition neuer Kunden**, aktiver Aufbau von persönlichen Kundenbeziehungen.
- **Entwicklung von Vorgaben für unsere** Außendienstagenturen zur Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen und Aktionen und Erfolgsmonitoring im Hinblick auf die zu betreuenden Kunden.
- Führung von **Jahresgesprächen sowie Vertrags- und Konditionsverhandlungen**
- Enge **Zusammenarbeit mit den Schnittstellen** Produktmanagement, Marketing sowie mit dem restlichen Vertriebsteam
- Erstellung **Analysen** (z.B. Marktanalysen, Vertriebscontrolling), Know-how-Transfer, Vorbereitung von und Einwirken auf strategische Entscheidungen
- **Repräsentation** unserer Marken Nabio und Reichenhof auf Kundenveranstaltungen sowie auf Messen

Das bringst du mit

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium sowie eine mehrjährige **Berufserfahrung** im Bereich Vertrieb/Key Account Management (vorzugsweise im FMCG-Bereich).



- **Teamfähigkeit:** klare und offene Kommunikation, Kooperationsbereitschaft, Konfliktfähigkeit, Zuverlässigkeit, Flexibilität, Empathie
- **Lust auf Eigenverantwortung,** hohes Engagement, schnelle Auffassungsgabe und Umsetzungsfähigkeit.
- **Kundenführung:** Verhandlungsstärke und Abschlussfähigkeit, du bist leidenschaftlicher Verkäufer, mit Sympathie und Durchsetzungsvermögen führst und überzeugst du deine Kunden.
- **Zahlenaffinität und analytische Fähigkeiten, sicherer Umgang mit MS Office**
- **Gutes Gespür für unsere Marke und den Markt:** Du hast eine Affinität zu bewusster Ernährung und identifizierst dich mit unserer Markenbotschaft.

Das bieten wir dir

- **Einen attraktiven und sicheren Arbeitsplatz** in einem erfolgreichen mittelständischen Familienunternehmen (NABA Feinkost GmbH), das zu 100% Bioprodukte herstellt und eine nachhaltige, ökologische Unternehmensstrategie verfolgt.
- **Ein sympathisches agiles und schlagkräftiges Team,** das mit dir gemeinsam hoch hinaus will
- **Hoher Gestaltungsspielraum** bei der Ideenfindung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- **Eigenverantwortung, Selbstwirksamkeit** für den Erfolg unseres Unternehmens.
- **Flache Hierarchien,** kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung & Gesellschaftern
- **Hybrides Arbeiten und flexible Arbeitszeiten** – aus unserem Berliner Office und von zu Hause
- **Fixgehalt + erfolgsabhängige Vergütung + Benefits**

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Schicke uns deine Unterlagen an bewerbung@naba.de – bestehend aus Lebenslauf, Anschreiben und Referenzen (Zeugnisse oder Kontaktdaten), sowie deine Gehaltsvorstellung und frühester Starttermin/deine Kündigungsfrist.



Wir freuen uns darauf, gemeinsam unsere Marke auf das nächste Level zu bringen!

Nabio ist eine Marke der NABA Feinkost GmbH. Unser 10-köpfiges Markenteam sitzt in Berlin – mehr über uns auf nabio.de oder Instagram: [@_nabio_](https://www.instagram.com/_nabio_).