



**NABA**  
BIO IN BESTFORM



## Key Account Manager Private Label (m/w/d)

Willkommen bei der **NABA Feinkost GmbH**, wo Know-how auf Dynamik trifft. Als mittelständisches Familienunternehmen sind wir einer der Vorreiter im Bereich Bio-Lebensmittel und führend im Convenience- und Feinkostsegment. An unserem Hauptstandort in Gierstädt bei Erfurt sowie bei unserem Schwesterunternehmen in Mühldorf/Oberbayern produzieren wir ein umfangreiches Produktportfolio für viele bekannte Bio-Handelsmarken.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort Dich als  
**Key Account Manager Private Label (m/w/d)**.

### **Deine Aufgaben bei uns:**

- Kundenbetreuung: Strategischer Auf- und Ausbau langfristiger Geschäftsbeziehungen mit unseren wichtigsten Kunden
- Verhandlungsführung: Eigenverantwortliche Durchführung von Jahresgesprächen, Konditionsverhandlungen und Ausschreibungen
- Projektsteuerung: Enge Zusammenarbeit mit den Schnittstellen Produktentwicklung, Einkauf und Qualität zur erfolgreichen Umsetzung von Private-Label-Einführungen und Produktoptimierungen
- Sortimentsentwicklung: Analyse von Markt- und Wettbewerbsdaten zur Entwicklung kundenindividueller Portfolio- und Vermarktungsstrategien
- Umsatzverantwortung: Budget-, Absatz- und Ergebniskontrolle für die betreuten Kundenaccounts

### **Das wünschen wir uns von Dir:**

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb / Kundenmanagement (Idealerweise Private Label / FMCG)
- Leidenschaft und Begeisterungsfähigkeit für (Bio-) Food sowie ein Gespür für neue Trends
- Überzeugender und empathischer Gesprächspartner sowie ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeit
- Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist

- Sicherer Umgang mit MS-Office Programmen sowie einem ERP-System

#### **Warum es sich lohnt, bei uns anzufangen:**

- Zusatzleistungen wie zum Beispiel JobRad, FutureBens, Mobilitätszuschuss & betriebliche Altersvorsorge, Möglichkeit zum Homeoffice
- Ein krisensicherer Arbeitsplatz in einem nachhaltig agierenden Bio-Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Wege, mit Entscheidungen dort, wo sie gebraucht werden; enge Zusammenarbeit mit dem Head of Sales, der Geschäftsführung und den Gesellschaftern
- Verantwortung mit Gestaltungsspielraum in einem mittelständischen, pragmatischen und wachstumsstarken Unternehmen
- Ein Arbeitsumfeld mit klaren Zielen, transparenter Kommunikation und echter Teamatmosphäre
- Ein motiviertes, junges Team, das unser Bio-Sortiment mit viel Freude und Begeisterung erfolgreich macht

Du willst mitgestalten, wie Qualität schmecken kann?

Dann sende uns Deine Bewerbungsunterlagen (PDF, max. 8 MB) mit Angabe Deines möglichen Starttermins und Deiner Gehaltsvorstellung an [bewerbung@naba.de](mailto:bewerbung@naba.de).

Du hast Fragen? Ellen Hohmann hilft Dir gern weiter:  
036206 / 253-27

Wir freuen uns auf Dich!  
Dein Team der NABA Feinkost GmbH