

Laurent Kaiser
Limburgitweg 19
D-79361 Sasbach am Kaiserstuhl
Tel.: +49 1578 1549584

Sasbach a.K., den 11.8.2020

Valensina GmbH
Personal Services
Ruckes 90
D-41238 Mönchengladbach

Bewerbung als Key Account Manager Private Label

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie suchen für Ihren Geschäftsbereich Private Label einen engagierten und verhandlungssicheren Vertriebsprofi, der über einschlägige Erfahrungen im nationalen Vertrieb von FMCG-Lebensmitteln als Eigenmarkenprodukte im deutschen LEH verfügt? Einen zahlenaffinen Akademiker mit hohem Marketing- und Konsumentenverständnis und Projekterfahrung, der das gesamte Instrumentarium des modernen FMCG-Verkaufs inkl. Preis- und DB-Kalkulationen, Handelskonditionen, MaFo-Daten und Category Management beherrscht? Eine flexible, proaktive und selbständige Persönlichkeit mit sicherem Auftreten, die dank hervorragender Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsvermögen neue Geschäfte erschließen kann? Einen absoluten Teamplayer, der lösungsorientiert und verantwortungsvoll sowohl mit Kunden als auch mit allen internen Fachabteilungen und seinem Vorgesetzten zusammenarbeitet?

Da ich diese Voraussetzungen erfülle und mich bei einem etablierten Unternehmen mit bewiesener Innovationskraft in einer spannenden Kategorie weiterentwickeln möchte, bewerbe ich mich gerne um diese Stelle.

Während meines betriebswirtschaftlichen Studiums mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb an der *EM Business School* der Universität Straßburg habe ich fundierte Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Marketing gesammelt und ebenfalls die Fähigkeit erlangt, effiziente Kunden- und Kanalstrategien zu definieren.

Als Gebietsverkaufsleiter bei Mars und bei Tchibo konnte ich Vertriebserfolge durch Zielorientierung und Überzeugung verbuchen. Diese Erfahrungen haben mir die Möglichkeit gegeben, meine Kommunikationsfähigkeiten und mein Überzeugungsvermögen in Verkaufsgesprächen aufzubauen.

Als Nationaler Key Account Manager in der Savencia-Gruppe im Bereich Käse war ich für die Verhandlung, die Umsetzung und die Überwachung von Kundenjahresvereinbarungen inkl. Preise, Konditionen und Aktionen für das Markengeschäft, sowohl im LEH inkl. Soft-Discount als auch im Großhandel und Foodservice-Kanal verantwortlich. In diesem Job konnte ich meine vertriebliche Kreativität unter Beweis stellen, die internen Einkaufsprozesse vieler zentralisierten und dezentralisierten Vollsortimenter sowie HoReCa- und Großhandelskunden kennenlernen, sowie mein Netzwerk in den Zentralen stärken. Ich konnte nicht nur meine konzeptionell-analytischen Fähigkeiten ausbauen, sondern mich auch in den Bereichen EDV-Systeme (MS-Office, SAP), Deckungsbeitrags- und Preis-Kalkulation, P&L-Rechnungen, Budgetsteuerung, Forecasting und Category Management stark weiterentwickeln.

Als Senior Key Account Manager bei der Migros Industrie im Bereich Heißgetränke konnte ich mein Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen mit Zentral-Einkäufern des deutschen LEH inkl. Drogerie, des Soft-Discounts, des Großhandels und des eCommerce im Rahmen von Jahres- und Absatzgesprächen weiter ausbauen, und ebenfalls an strategischen und operationellen Aspekten des Vertriebs wie Sortimentsgestaltung, Produktkonzepte aufgrund von MaFo-Zahlen, Markenkommunikation und Trade Marketing arbeiten. Sowohl im Marken- und Eigenmarkenbereich konnte ich bedeutende Vertriebs Erfolge feiern.

Zuletzt war ich als Nationaler Key Account Manager bei Royal Smilde Foods B.V. tätig, einem Hersteller von ungekühlten und kühlpflichtigen Produkten im niederländischen Foodservice- und LEH-Markt. Ich war für den Auf- und Ausbau des Geschäfts mit dem deutschen LEH im Bereich Convenience/Quiches, Margarine/Fette, Soßen, Dips, Brotaufstriche und Salate zuständig. In dieser Funktion ging es primär um die Neukundenakquise im Bereich Eigenmarke. Nach einer betriebsbedingten Kündigung zum 30.4.20. suche ich nun einen neuen Wirkungsbereich.

Aufgrund meiner funktionalen Kompetenzen, meiner Kenntnisse unterschiedlicher FMCG Food-Kategorien und Kundengruppen, meiner starken Identifikation mit Ihren Produkten und Ihrem Unternehmen, sowie meines hohen Engagements, bin ich überzeugt, die nötigen Eigenschaften mitzubringen, um die Kundenbeziehungen von Valensina mit den zugeteilten Key Accounts im Bereich Private Label langfristig und profitabel weiterzuentwickeln.

Über Ihre positive Rückmeldung würde ich mich sehr freuen.

Mit freundlichen Grüßen

Laurent Kaiser