

RefNr. 2026-03735 | 18.08.2026

Leitung Key Account Management -

Lebensmittel / Frischwaren

Key Account Management. Innovation.

Führung. Obst & Gemüse.

Sie kennen die Anforderungen des

Lebensmittelhandels, Kundenbeziehungen sind

Ihre Leidenschaft und Sie verstehen die Dynamiken

des **Frischemarktes**? Sie verbinden **strategische**

Marktarbeit mit operativer Exzellenz und führen

Ihr Team zu nachhaltigem Erfolg? Dann übernehmen

Sie diese Schlüsselrolle bei einem **führenden,**

innovativen Unternehmen der

Lebensmittelindustrie in Südosterreich und

gestalten Sie nachhaltiges Wachstum aktiv mit.

Ansprechperson



Sandra

Zach-Rabl

sandra.zach-

rabl@iventa.at

+43 (1) 523

49 44-456

Ihr vielfältiges Aufgabengebiet:

- Gesamtverantwortung für das Key-Account-Geschäft im Bereich Obst & Gemüse LEH
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebs- und Kundenstrategie für Key Accounts
- Verantwortung für Umsatz-, Margen- und Wachstumsziele inklusive Entwicklung nachhaltiger Wachstumsstrategien für nationale und internationale Kunden
- Führung (fachlich als auch disziplinarisch), Coaching und Weiterentwicklung des Key Account Teams
- Betreuung und Ausbau strategischer Kundenbeziehungen, Aufbau langfristiger Partnerschaften mit Handel
- Führung von Jahresgesprächen sowie Vertrags- und Preisverhandlungen auf Managementebene
- Analyse und Beobachtung von Markt-, Kunden-, Mitbewerbs- sowie Produkttrends
- Entwicklung innovativer Vermarktungs- und Sortimentskonzepte
- Mitwirkung an der Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes und der Unternehmensstrategie inklusive Unterstützung bei der Erschließung neuer Märkte und Vertriebskanäle
- Aktives Schnittstellenmanagement - enge Zusammenarbeit u.a. mit Einkauf, Supply Chain, Logistik, QM, Marketing und Produktion
- Übernahme von bereichsübergreifenden Projekten
- Steuerung der Vertriebsperformance anhand relevanter KPIs, Budgetplanungen und Forecasts sowie regelmäßiges Reporting an die Geschäftsleitung

Das zeichnet Sie aus:

- Fundierte Führungserfahrung im Key Account Management aus der FMCG-Branche mit umfassenden Branchenkenntnissen des Lebensmittelhandels
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb und Erfahrung mit Frischeprodukten / Obst & Gemüse
- Exzellentes Netzwerk im Bereich Obst & Gemüse (Kunden, Produzenten)
- Abgeschlossenes Studium (zum Beispiel aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Agrarwirtschaft, Lebensmitteltechnologie o.Ä.)
- Sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse inklusive Erfahrung in komplexen Vertrags- und Preisverhandlungen
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Motivierende, zielorientierte Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter Kommunikationsstärke, Verhandlungskompetenz und Empathie
- Unternehmerische, strategische Denkweise sowie hohe Ergebnis- und Lösungsorientierung
- Ausgeprägtes Markt- und Kundenverständnis, hohe Überzeugungskraft, Entscheidungsstärke und Eigeninitiative

Das Angebot unseres Kunden:

- Eine zentrale Führungsrolle in einem wachstumsorientierten Unternehmensumfeld mit der Möglichkeit, die Vertriebsstrategie, das Frischgeschäft sowie die Weiterentwicklung des Teams maßgeblich mitzugestalten
- Gestaltungsspielraum und unternehmerische Verantwortung in einer zukunftsorientierten, sinnstiftenden und krisensicheren Branche
- Wertschätzendes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen, wo der "Mensch im Mittelpunkt" steht
- Zahlreiche attraktive Unternehmensbenefits sowie Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Jahresbruttogehalt ab EUR 100.000,- mit der Bereitschaft zur Überzahlung abhängig von Qualifikation und Erfahrungen sowie ein Dienstwagen (E-Auto; auch zur Privatnutzung)

Leistungen

-  Fitnessmöglichkeit / gemeinsames Sportprogramm / Gesundheitsvorsorge
-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
-  Home-Office Option
-  Modernes Office bzw. IT Infrastruktur
-  Firmenfeiern & Events

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 100.000

mögliche Überzahlung: € 100.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Sandra Zach-Rabl

sandra.zach-rabl@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-456



Sarah Jachs

sarah.jachs@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-454