RefNr. 2026-03735 | 02.11.2026

Leitung Key Account Management - Lebensmittel

Key Account Management. Innovation. Führung. Obst & Gemüse.

Sie kennen die Anforderungen des **Lebensmittelhandels** und **Kundenbeziehungen** sind Ihre Leidenschaft? 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 Südösterreich** 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 im 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, Kunden 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, Vertrieb bzw. vergleichbaren Positionen aus der FMCG-Branche
- Umfassende Branchenkenntnisse des Lebensmitteleinzelhandels, Erfahrung mit Frischeprodukten / Obst & Gemüse ist von Vorteil
- Ein abgeschlossenes Studium ist wünschenswert (zum Beispiel aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Agrarwirtschaft, Lebensmitteltechnologie o.Ä.)
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- 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

Das Angebot unseres Kunden:

- Eine zentrale Führungsrolle in einem wachstumsorientierten Unternehmensumfeld mit der Möglichkeit, die Vertriebsstrategie, das Frischegeschäft 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