

Valensina GmbH
Ruckes 90
41238 Mönchengladbach

Bewerbung um eine Anstellung als Nationalen Key Account Manager (m/w/d)

Sehr geehrtes Valensina HR-Team,

zeitnah stehen auch im Handel wieder die Jahresgespräche mit den Lieferanten an. Es wäre als neuer Key Account Manager doch ein Gutes, direkt mit eben diesen Erfahrungen beim Kunden zu sammeln. Ich bin auf der Suche nach einer KAM Stelle am Niederrhein auf Ihre offene Vakanz gestoßen. Mein Karriereplan und -wunsch ist es bereits seit einiger Zeit in einem mittelständischen Unternehmen als Key Account Manager zu arbeiten. Spannenderweise gibt es für mich als exzessiven O-Saft Genießer kaum ein Produkt im FMCG Markt, welches mir ein bereiteres Grinsen ins Gesicht zaubert.

In den vergangenen Jahren habe ich meine Karriere voll darauf ausgelegt umfassende Kenntnisse als Unternehmer zugewinnen. Ich habe im Vertriebsinnendienst bei L'Oréal über drei Jahre die nötigen Werkzeuge erlernt um nötiges Wissen im Marketing, dem Markt selbst als auch über die operativen Prozesse bzgl. Warenversorgung und „Trade Promotions“ aufzubauen.

Der stetige Wandel durch neue Marken und Innovationen, der Kampf um den Regalplatz und Profit per Meter im Markt oder die Frequenz im E-Com sind geprägt durch die Kundenbindung, Daten und Fakten über den Markt sowie die perfekte Customer Journey. Ich hege eine große Sympathie zu Zahlen, Innovationen und einem guten Category Management Ansatz im Markt. Als KAM ist es für mich essentiell den Spagat zwischen Kundenbedürfnissen und internen Interessen agil zu gestalten. In Kooperation mit den Marken, der Supply Chain und dem Vertriebscontrolling die Produkte und Launches mit bestmöglicher Marge im Markt zu platzieren. Promoaktionen zu definieren die Visibilität am POS bringen und die der Customer Journey gerecht werden als auch gleichzeitig den Marketshare erhöhen.

Darüber hinaus habe ich durch Merchandise- und Außendienstfahrten auch nötiges Wissen um die Aktiven am POS gewonnen. Ich habe Erfahrung mit den Tools und Prozessen rund um Nielsen, GfK und GS1 gesammelt und kann darüber hinaus nicht nur sehr gut kommunizieren und im Team arbeiten, sondern kenne mich auch mit Budgetplanung aus.

Durch mein tiefes Verständnis sowohl für die Upstream als auch Downstream Supply Chain bin ich vor allem in täglichen operativen kritischen Situationen bestens aufgestellt um schnellstmöglich im Team eine Lösung zu erarbeiten

Ich sehe mich für den Kunden als strategischer Partner, wodurch Verhandlungen innerhalb und außerhalb des Jahresgespräches mit beidseitiger Zufriedenheit gelöst werden. Darüber hinaus handele ich als Unternehmer wodurch mein Handeln stets dem Wohl der Unternehmung dient.

Ich freue mich mehr über Ihr Unternehmen und die Vakanz zu erfahren und über interessante Projekte die das Unternehmen und mich persönlich weiterentwickeln werden. Darüber hinaus natürlich, Sie von Valensina, persönlich kennenzulernen und auf künftige Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen,



Sascha Kötterheinrich