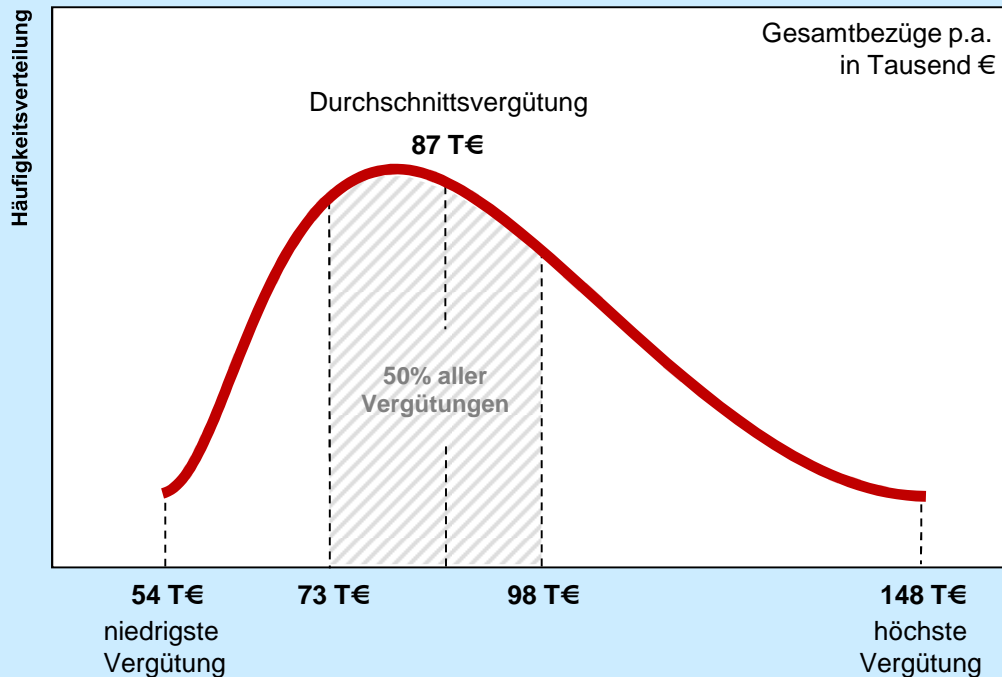


## Funktion: Nationaler Key Account Manager

Branche: Lebensmittelindustrie

Unternehmensgröße: 100 – 4 000 Mitarbeiter



Quelle: Rau Consultants GmbH, Juni 2010

### Tätigkeitsbeschreibung:

Der Key Account Manager betreut die TOP-Kunden des nationalen Lebensmitteleinzelhandels auf Entscheider Ebene, akquiriert neue Handelskunden, erstellt die kundenbezogene Absatz-, Umsatz-, Sortiments- sowie Ertragsplanung und verantwortet die Zielerreichung.

### Vergütungsentwicklung im Vergleich zu 2009:

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich die durchschnittliche Vergütung etwas.

### Einschätzung des Bewerbermarktes:

Aktuell befinden sich Bewerber- und Stellenmarkt stark in Bewegung, wobei ein Überhang an Kandidaten besteht. Idealerweise bringen die Kandidaten bereits bestehende Kontakte in den zu betreuenden Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen mit. Zunehmend werden Positionen spezifisch für die Betreuung des traditionellen LEH **oder** Discount ausgeschrieben. Kandidaten aus dem Non-Food-Bereich werden aufgrund des Bewerberüberhangs selten berücksichtigt.