



„Hier kann ich als
Quereinsteiger neue
Wege gehen.“

Sascha

**Lekker.
Besser.
Weiter.
Lekkerland**

Teil der REWE Group

Account Manager Region West (m/w/d)



Düsseldorf



Full-time employee

Großraum Düsseldorf, Köln und Ruhrgebiet

Was wirst du machen?

- **Umsatzentwicklung & Sortimentsausbau:** Verantwortung für nachhaltiges Umsatzwachstum durch gezielte Steigerung des Share-of-Wallets, Entwicklung kundenspezifischer Konzepte sowie aktive Positionierung des gesamten Sortiments. Ziel ist der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen auf Basis von Vertrauen, Mehrwert und wirtschaftlicher Relevanz.
- **Kundengewinnung & Key-Account-Betreuung:** Aktive Akquisition, Entwicklung und Betreuung professioneller Kunden (z.B. Kioske, Convenience Stores, weitere Vertriebskanäle) mit Fokus auf strategische Partnerschaften, Standortentwicklung und nachhaltige Geschäftsmodelle.
- **Vertrags- & Konditionsverhandlungen:** Eigenständige Vorbereitung und Durchführung von Vertrags-, Preis- und Konditionsverhandlungen inklusive Abschlussverantwortung. Sicherstellung wirtschaftlich sinnvoller, nachhaltiger Vereinbarungen unter Berücksichtigung von Profitabilität, Kundenpotenzialen und internen Zielsetzungen

Was bringst du mit?

- Abgeschlossenes Studium, Schwerpunkt BWL und / oder Ausbildung im kaufmännischen Bereich
- Mehrjährige Erfahrung im Field Sales-Bereich oder Key Account Management im Handel, der Industrie (Lebensmittelbranche) oder im Convenience Business
- Hohe Food-Affinität und gutes Sortimentsverständnis, Tabak-Kompetenz von Vorteil
- Versierter Umgang mit KPIs, MS Office und digitalen Vertriebstools, z.B. SAP/Business Warehouse
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Ausgeprägte analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten, verbunden mit Kommunikationsstärke, Begeisterungsfähigkeit und Verhandlungssicherheit
- Hohe Eigenmotivation und effizientes Zeit- und Selbstmanagement
- Wohnort im Vertriebsgebiet inklusive hoher Reisebereitschaft

- **Strategieentwicklung & Wirtschaftlichkeitssteuerung:** Entwicklung und Umsetzung zielgerichteter Vertriebsstrategien zur Neukundengewinnung, Kundenbindung und Ergebnisoptimierung. Steuerung relevanter KPIs, aktives Deckungsbeitrags- und Maßnahmenmonitoring sowie Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen.
- **Zentrale Schnittstellenfunktion & Lösungskoordination:** Ausgeprägte Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und internen Fachbereichen wie Einkauf, Category Management, Logistik, Pricing, Marketing, Finance und IT. Koordination komplexer Anforderungen, Übersetzung von Kundenbedarfen in umsetzbare Lösungen sowie aktive Steuerung bereichsübergreifender Prozesse zur erfolgreichen Umsetzung kundenindividueller Konzepte.
- **CRM-, Pipeline- & Projektmanagement:** Strukturierte Steuerung der Vertriebsaktivitäten über CRM- und Pipeline-Tools, inklusive Forecasting, Maßnahmenverfolgung und Transparenz über alle vertriebsrelevanten Prozesse. Aktive Priorisierung von Projekten und Chancen zur effizienten Ressourcennutzung.

Was bieten wir dir?

- Für deinen Geldbeutel: Attraktives Fixgehalt, Firmenwagen auch zur privaten Nutzung, Mitarbeiter-Einkaufskarte der REWE Group, Lekkerland Personalkauf, Corporate Benefits, vergünstigtes Deutschlandticket, Vorteile beim Fahrrad-Leasing
- Für deine Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten, 30 Urlaubstage, Sabbatical oder Break
- Für dein Wohlbefinden: Gesundheitsprogramme und Sportevents, Angebote für deine mentale Gesundheit in belastenden Lebenssituationen
- Für deine Karriere: Individuelles Trainingsangebot und ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der REWE Group
- Für unser Miteinander: Intensive Einarbeitung und Onboarding, Team-Events, Mitarbeitenden-App

Lekkerland, ein Teil der **REWE Group**, ist der Spezialist für die unterwegsversorgung in vier europäischen Ländern. Als Großhandels-, Dienstleistungs- und Logistikpartner versorgen wir deutschlandweit rund 40.000 Verkaufsstellen unserer Kund:innen mit Produkten für den Genuss sofort und später, darunter Tankstellen, Kioske, Convenience Stores, Ladeparks und die Systemgastronomie. Das ist längst nicht alles: Wir gestalten den unterwegskonsum von morgen, indem wir Sortimente, Foodservice-Konzepte, technische Lösungen und Shopformate wie REWE To Go entwickeln, die dem Zeitgeist der mobilen Gesellschaft entsprechen. Unseren Erfolg verdanken wir unseren rund 3.800 Mitarbeitenden, die mit ihrem Know-how und Engagement, ihrer Vielfalt und Innovationskraft ein starkes, einzigartiges Team bilden.

Wir bleiben nicht stehen, sondern schaffen Zukunft – für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden. Weil wir heute schon das Morgen denken. **Lekker. Besser. Weiter. Lekkerland.**



Lekkerland

the convenience company

Werde jetzt ein Teil von uns

Ich freue mich auf deine Online-Bewerbung. Bewerbungsunterlagen in Papierform können wir leider weder bearbeiten noch zurücksenden. Bei Fragen komm direkt auf mich zu.



Lekkerland SE
Gina Lasslop
Europaallee 57
50226 Frechen
+49 151 29864795
recruiting@lekkerland.com

Bei uns zählt der Mensch. Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Lekkerland Karriere