https://www.toussaint.de/job/kam-im-horeca-in-berlin/

KAM im HoReCa in Berlin (m/w/d)

Arbeitgeber
N. Toussaint & CO. GmbH

Start Anstellung
ab sofort

Dauer der Anstellung
Unbefristet

Arbeitsort
Im Gewerbepark 1b, 16727, Oberkrämer, Brandenburg, Deutschland

Arbeitszeiten
Montag – Freitag

Veröffentlichungsdatum
27. Februar 2026

Beschreibung

Wir suchen für unseren Standort in Berlin: **KAM im HoReCa in Berlin (m/w/d)**

Ihre Aufgaben

In dieser Rolle verantworten Sie die strategische Entwicklung definierter Schlüsselkunden im HoReCa-Umfeld. Sie verbinden professionelles Beziehungsmanagement mit Ergebnisorientierung und sorgen dafür, dass Umsatz, Marge und Zusammenarbeit nachhaltig wachsen.

Konkret heißt das:

- Strategische Weiterentwicklung Ihrer Key Accounts durch Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, Identifikation von Wachstumspotenzialen und Umsetzung kundenspezifischer Entwicklungsstrategien
- Führung zentraler Vertrags- und Konditionsverhandlungen einschließlich Jahresvereinbarungen, Rahmenverträgen sowie Bonus- und Preisstrukturen
- Analyse und Steuerung der Umsatz-, Margen- und Performanceentwicklungen auf Basis relevanter KPIs, Forecasts und Risikoanalysen
- Koordination aller relevanten internen Schnittstellen und Aufbau belastbarer Beziehungen zu Entscheiderinnen und Entscheidern auf Kundenseite zur Sicherstellung eines reibungslosen End-to-End-Prozesses
- Planung und Steuerung kundenspezifischer Projekte und Rollouts inklusive Einführung neuer Lösungen, Sortimentskonzepte, Pilotphasen und Umsetzung logistischer Anforderungen
- Übernahme des Eskalations- und Lösungsmanagements für komplexe Anforderungen zur Sicherstellung stabiler Geschäftsbeziehungen und hoher Kundenzufriedenheit

Kurz gesagt: Sie entwickeln Schlüsselkunden im HoReCa strategisch weiter, verhandeln auf Entscheiderebene und sichern messbares Wachstum sowie verlässliche Umsetzung.

Ihre Skills

- Fundierte vertriebs- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsstärke auf Entscheiderebene
- Analysefähigkeit zur Steuerung von Umsatz, Marge und Performance
- Strategisches Denken zur Entwicklung langfristiger Kundenpläne
- Sicheres Projekt- und Schnittstellenmanagement
- Hohe Kundenorientierung und professionelles Beziehungsmanagement
- Selbstständige, strukturierte und priorisierte Arbeitsweise
- Souveräne Problemlösungs- und Entscheidungskompetenz
- Versierter Umgang mit MS Office
- Führerschein Klasse B

Ihre Vorteile

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit mit guten Entwicklungsmöglichkeiten
- Solides Fixgehalt plus leistungsbezogene Prämien, sowie Spesen
- Intensive und strukturierte Einarbeitung
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen
- Firmenfahrzeug und hochwertige Arbeitsausstattung, auch zur Privatnutzung
- Option Jobrad
- Corporate Benefits

Ihr Kontakt

Yannick Schneider / Personalreferent
Tel. +49 (0)6805 9276 1103
E-Mail: recruiting@toussaint.de