



Sales Development and RGM Manager*in Germany & Austria (m/w/d)

Du möchtest, dass deine innovativen Ideen gehört und umgesetzt werden? Dann bist Du bei Kellogg Europe genau richtig, denn bei Kellogg's setzen wir auf Agilität, Wachstum und Innovation.

Für unser RGM Team suchen eine*n **Sales Development and RGM Manager*in Germany & Austria (m/w/d)** für den **Standort Hamburg**.

Kellogg ist einer der führenden Hersteller von Cerealien und salzigen Snacks - mit einigen der weltweit bekanntesten und beliebtesten Marken - darunter Kellogg's® Corn Flakes, Special K®, Trésor® und Pringles®. Es ist Deine Chance, Dich in einem internationalen, verbraucher- und kundenorientierten FMCG-Unternehmen mit Deinen Ideen einzubringen.

Dich erwarten flexibel gestaltbare Arbeitszeiten und Arbeitsorte, unser modernes Büro in der Hamburger Innenstadt und weitere tolle Benefits wie Fahrradleasing, Fitness Benefit, betriebliche Altersvorsorge sowie Sodexo Essensgutscheine.

EIN VORGESCHMACK AUF DEINE AUFGABEN

- Du arbeitest gemeinsam mit unseren Key-Account-Teams und betreust kundenspezifische Category-Management-Projekte.
- Du stellst außerdem sicher, dass die Konditionsstrukturen unserer Kunden in jeder Situation ein profitables und nachhaltiges Geschäft ermöglichen.
- Beratung des Vertriebsteams über Strategie- und Masterplan-Themen während der jährlichen Vorbereitung der Jahresverhandlungen
- Entwicklung einer strategischen und taktischen Werbeplanung für Deutschland/Österreich - einschließlich Werbeeffizienz, Richtlinien für Display-/Zweitplatzierungen, Saisonalität und Mechaniken
- Optimierung von Handelsinvestitionen und Bewertung zusätzlicher Möglichkeiten
- Überprüfung der jährlichen Prioritäten und des Geschäftsverlaufs im Vergleich zu den Jahreszielen
- Vertretung des Sales RGM Teams in spezifischen funktionsübergreifenden Taskforces

DEIN ERFOLGSREZEPT

- Erfahrungen im Bereich Revenue Growth Management, Account Management oder einer ähnlichen kommerziellen Funktion
- Affinität zu Analysen und Berichten sowie zu Endverbraucherinformationen
- Du übernimmst gerne eigene Aufgaben und fühlst Dich für diese verantwortlich
- Du ziehst es vor, strategisch zu arbeiten und zu denken, einschließlich einer ausgewogenen lang- und kurzfristigen Sichtweise bei der Formulierung von Lösungen
- Du bevorzugst funktionsübergreifende Zusammenarbeit und effektives Teamwork für beste Ergebnisse
- Du bist routiniert im Umgang mit den Office Programmen (insbesondere Excel)
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

UNSER ERFOLGSREZEPT

Wachstum beginnt bei unseren Mitarbeitenden, deshalb sind unsere maßgeschneiderten Programme zur beruflichen Weiterentwicklung genau das Richtige, um Dich auf Erfolgskurs zu bringen.

Wir streben danach, eine Welt zu schaffen, in der die Menschen nicht nur satt, sondern auch zufrieden sind und einen Arbeitsplatz, an dem alle ihre Meinungen äußern können und ermutigt werden, sich selbst zu verwirklichen. Das Erfolgsrezept von Kellogg ist die Einzigartigkeit unserer Mitarbeitenden und die Vielfalt der Ideen, Erfahrungen und Überzeugungen, die unsere zukunftsorientierte Dynamik beflügeln und unsere "Make it happen"-Kultur stärken.

Wir sind ein Arbeitgeber der Chancengleichheit und Vielfalt und Gründungsmitglied des LEAD-Netzwerks (Leading Executives Advancing Diversity), das sich dafür einsetzt, die Geschlechterparität in der Wertschöpfungskette des europäischen Einzelhandels und der FMCG-Branche deutlich zu erhöhen und die Inklusion voranzutreiben. Wir haben uns verpflichtet, bis 2025 eine 50:50 Vertretung der Geschlechter in allen Führungspositionen zu erreichen.

Bitte beachte, dass wir nur Bewerbungen akzeptieren, die über unsere Karriereseite gemacht werden. Wenn Du Fragen oder Probleme während des Bewerbungsprozesses hast, wende Dich bitte an european.recruitment@kellogg.com