




STELLENANGEBOT

Key Account Manager LEH (d/m/w)*

Anforderungen

- Hochschulabschluss oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Key-Account-Management-Erfahrung im LEH
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, Teamspirit und Freude am Machen
- ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Durchsetzungswille, pragmatische Haltung, Hands-on-Mentalität
- Selbstständige, initiative Herangehensweise mit dem Wunsch, neue Wege zu begehen, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- Wunsch zur persönlichen Weiterentwicklung gemeinsam mit einem erfolgreichen Team

📍 Passau / Remote 📁 Ab 3 Jahren Berufserfahrung

mymuesli ist 2005 mit der Idee gestartet, gesundes, individuelles Müsli online zu vermarkten. 566 Billionen Müslivarianten können theoretisch im Online-Shop zusammengestellt werden, wobei alle Zutaten biozertifiziert sind und so regional wie möglich bezogen werden. Das ist ausgezeichnet für den Geschmack und zugleich ein Beitrag zur Schonung von Ressourcen und für den Artenschutz. Erhältlich ist mymuesli in 7 europäischen Ländern.



mymuesli

An einem heißen Sommertag hören die drei späteren Gründer des Unternehmens auf dem Weg zum Badeseer einen Werbespot über Müsli im Radio, der unter den damaligen Studenten eine Diskussion über Werbung und Wirklichkeit bei Müsliprodukten auslöst. Ein späterer Check am Supermarktregal macht deutlich: Viele Müslianbieter, aber abwechslungsreiche Zutaten? Fehlanzeige. Und genau diese Nische wollen die drei schließen.

Indem man die Menschen online kombinieren lässt, was sie wirklich in ihrem Müsli haben wollen und dieses individuelle Wunschlösli auch noch direkt nach Hause liefert. Das war die Idee. Eine erste Umfrage fiel enttäuschend aus – auf die Frage, ob die Leute bereit wären, ihr Müsli online zu kaufen, antworteten von einigen Hundert Befragten mit „ja“ exakt null Prozent.

Weil frei nach Einstein eine Idee nichts taugt, wenn sie nicht zuerst absurd erscheint, verfolgen die drei Freunde das Vorhaben eines „custom-mixed-muesli“ neben dem Studium weiter und gehen am 30. April 2007 mit ihrer Seite mymuesli.com in der gemeinsamen WG online. Der Erfolg kam über Nacht. Schon nach zwei Wochen waren die Bestände ausverkauft. Jeder Wunschmix wurde von Hand Zutat für Zutat abgewogen, verpackt und mit persönlicher Grußbotschaft an die KundInnen versendet.





Seitdem hat sich das Unternehmen längst weiterentwickelt. Rund 400 MitarbeiterInnen aus über 30 Nationen arbeiten Tag für Tag am perfekten, individuellen Müsli. Produziert wird heute mitten in Passau in der eigenen Müsli-Manufaktur. Eine eigens entwickelte Müsli-Mixmaschine übernimmt die teilautomatisierte Abfüllung von mehreren tausend Bestellungen pro Tag. Dieses „Superbrain“ mixt jede von 566 Milliarden möglichen Mischungen auf Basis kundenindividueller Barcodes. Und hinein kommt nur das Allerbeste: regelmäßig kontrollierte, reine Bioware vom Getreidekorn über den Kern bis zu Samen und den Früchten.

Über die gesetzlichen Vorgaben der EG-Öko-Verordnung hinaus hat sich mymuesli außerdem bewusst für eine Mitgliedschaft im Biokreis entschieden. Dieser ökologische Anbauverband hat es sich zum Ziel gesetzt, Bio-Landwirte und Bio-Lebensmittel-Verarbeiter zu fördern, regional zu vernetzen und die ursprünglich bäuerliche Landwirtschaft auf der Basis des ökologischen Landbaus zu erhalten. Das Unternehmen zeichnet sich zudem immer wieder durch Innovationen rund um sein Sortiment aus: Neben Porridge, Riegeln und Snacks und Smoothie Bowls gibt es inzwischen sogar individualisierbare Geschenkboxen.

Mit seiner Multi-Channel-Strategie und Food Customization sorgt mymuesli für ein facettenreiches, hochwertiges Bio-Sortiment an Frühstückscerealien und ergänzenden Produkte wie Healthy Snacks und Bio-Blatttees. Das vielfach ausgezeichnete Food Unternehmen bietet seine Produkte heute online in Deutschland, Österreich, Schweiz, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und Frankreich an und ist längst in zahlreichen Supermärkten erhältlich, um KundInnen auch dort zu erreichen, wo die Geschichte ursprünglich mitbegonnen hat: am Supermarktregal. Und die Erfolgsgeschichte geht weiter. Schweiz folgen – bis heute sind es 60 Filialen. Zusätzlich ist mymuesli in zahlreichen Supermärkten erhältlich. Und die Erfolgsgeschichte geht weiter.



STELLENBESCHREIBUNG

Key Account Manager LEH (d/m/w)*

mymuesli ist ein dynamisches Unternehmen, das sich vom Start-Up hin zu einem größeren Player weiterentwickelt. Zur Erreichung seiner Ziele in der DACH-Region sucht das Team eine/n Key Account Manager, die/der sich bei abwechslungsreichen Tätigkeiten in einem hoch spannenden, innovativen Umfeld nach Herzenslust einbringen kann und soll.

Diese Formulierung ist kein Zufall, denn zum Erfolg des Unternehmens haben bis jetzt Idealismus, Liebe zur Sache und der feste Glaube an das Mögliche ganz wesentlich beigetragen. Diese Haltung, Herz zu haben und zu zeigen, wird im Unternehmen von allen gelebt – von der Leitung über die Produktion und den Vertrieb bis hin zur studentischen Aushilfe. Ideale KandidatInnen für die Rolle verbinden analytische Fähigkeiten mit einer pragmatischen Haltung und der Bereitschaft, anzupacken.

Die Rolle umfasst:

- Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung von Kundenzentralen
- Durchführung von Vorort-Terminen und Jahresgesprächen
- Übernahme von Vertriebsprojekten
- Gestaltung, Entwicklung und Ausbau der mymuesli Kooperationen mit LEH-Partnern – erfolgreiche Implementierung relevanter Vertriebskonzepte und strategien
- Analyse, Interpretation und Maßnahmenentwicklung auf Basis von Markt-, Umsatz- und Ertragskennziffern



Während der Esprit und die Ambition aus der mymuesli -Gründungsphase noch immer in Form einer Start-up-Mentalität gelebt werden, befindet sich das Unternehmen in einem spannenden Umbruch und entwickelt sich von einem kleinen hin zu einem großen Akteur. Flache Hierarchien und wenige, schlanke Prozessvorgaben geben MitarbeiterInnen Spielraum, selbst und größtenteils eigenverantwortlich zu gestalten. Die Bereitschaft, Möglichkeiten zu erkennen, zu improvisieren und entschlossen zuzupacken, eröffnet fachliche und persönliche Perspektiven, die in etablierteren Unternehmen nicht gegeben sind.

Die Rolle ist ideal für einen Menschen mit Herz, Teamgeist und Durchsetzungsstärke sowie hoher Lern- und Leistungsbereitschaft. Die bzw. der Key Account Manager LEH erhält viel Verantwortung und klare Zielvorgaben gemäß den ambitionierten Zielen des Unternehmens, die sie bzw. er eigenverantwortlich mit persönlichem Handlungsspielraum realisiert. Auch in Zukunft will mymuesli viel bewegen und immer besser werden. Das großartige Team setzt dazu auf Motivation, Ambition und Umsetzungsstärke. Die persönliche Zusammenarbeit in Passau und die Möglichkeit, remote zu arbeiten, erlauben eine ausgewogene Gestaltung des individuellen Arbeitsstils.

Neben spannenden Tätigkeiten ist die Rolle mit angenehmen und sinnvollen Benefits ausgestattet wie PKW, betriebliche Altersvorsorge und Rabatte auf alle Produkte. Alles in allem eine zukunftsorientierte Rolle für einen Menschen, der sich in einem innovativen, familiären Umfeld ausprobieren und fachlich wie persönlich überdurchschnittlich weiterentwickeln will – frei nach dem mymuesli-Wahlspruch: „Wir lieben, was wir tun und wollen mit Dir zusammen das beste Ergebnis erreichen.“ ■



Interessiert? mymuesli hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte oliver@topofminds.com.

„Vor der Gründung von mymuesli wollten gerade einmal 0% der Befragten ihr Müsli online kaufen, aber wir haben an unsere Idee geglaubt – „einfach machen“ ist ein Motto, das für uns heute noch enorm wichtig ist. Wir schätzen Teamplayer mit Macher-Gen, die unseren eigenen Spirit befeuern.“

- Philipp Kraiss, Mitgründer der mymuesli AG