

Sales & Key Account Manager*in - Retail

Stellenanbieter: InnoNature GmbH

Wir bei InnoNature sind ein junges Unternehmen, das etwas bewegen möchte! Mit Leidenschaft & Expertise stehen wir für ein holistisches Wohlbefinden und kreieren natürliche Produkte für einen ganzheitlichen gesunden Lebensstil.

Geboren aus einer ganz persönlichen Leidenschaft und angetrieben von unserer Philosophie - natürlich, ganzheitlich, rein - haben wir schon mehr als 1.000.000 Produkte verkauft. Wir legen viel Wert auf die Meinung jedes Teammitglieds und sind immer offen für neue Ideen und Erfahrungen, da Innovation und das Miteinander ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit sind.

Du wünschst Dir einen Job, den Du nicht nur als Mittel zum Zweck, sondern auch als Herzensprojekt betrachten kannst? Und Du möchtest in einer modernen Arbeitsatmosphäre im Herzen von Hamburg Altona arbeiten? Dann freuen wir uns sehr, Dich kennenzulernen!

Sales & Key Account Manager - Retail (all genders)

Aufgaben

Als

Sales & Key Account Manager - Retail (all genders)

verantwortest Du die Sichtbarkeit unserer Marke im stationären Handel und treibst unser Wachstum aktiv voran. Du bringst fundierte Erfahrung im Retail-Umfeld mit, denkst unternehmerisch und fühlst dich wohl in der direkten Zusammenarbeit mit unseren Handelspartner:innen. Gemeinsam bauen wir nachhaltige Beziehungen auf und optimieren unseren Markenauftritt im Regal – mit Klarheit, Verantwortung und Begeisterung für messbare Ergebnisse.

Deine Aufgaben

- Du baust unser Retail-Geschäft operativ und strategisch aus, indem du neue Handelspartner:innen wie Drogerien und LEH (z.B. dm, Rossmann, Müller, Budni, Rewe oder Edeka) identifizierst, unsere Marke präsentierst und eigenständig Kooperationen abschließt
- Du führst überzeugende Gespräche mit Einkäufer:innen und verhandelst eigenständig Listungen, Platzierungen und Konditionen
- Du entwickelst und pflegst starke Beziehungen zu Handelspartner:innen und sicherst eine optimale Platzierung und Abverkaufsleistung am POS
- Du entwickelst innovative Vertriebsansätze, testest diese direkt im Marktumfeld und gewinnst so schnell verwertbare Erkenntnisse

- Du beobachtest Markttrends und Mitbewerbende, leitest daraus relevante Insights ab und gibst diese direkt in unsere Wachstumsstrategie weiter

Wen wir suchen

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Retail Sales, Key Account Management oder Business Development, idealerweise im FMCG- oder Wellness-Bereich
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit großen Handelsketten und Erfahrung im Auf- und Ausbau von Key Accounts
- Starke Verhandlungs- und Kommunikations-Skills sowie eine Leidenschaft für Beziehungen auf Augenhöhe
- Du arbeitest datengetrieben, strukturiert und eigenverantwortlich
- Du wohnst in Hamburg oder Umgebung und/oder bist bereit, 2 Tage pro Woche im Büro in Hamburg Altona zu sein
- Du verfügst über Deutschkenntnisse auf **C2-Niveau** und beherrschst Englisch fließend in Wort und Schrift

Du bist interessiert? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung! Schick uns Deine aussagekräftigen Unterlagen – Deine Ansprechpartnerin ist **Katrin**, die sich auf Deine Bewerbung freut!

Was wir Dir bieten

- Die Chance, aktiv zu gestalten, wie unsere Marke im Handel wächst und sichtbar wird, und dabei in einem ambitionierten und sympathischen Unternehmen zu arbeiten
- Die Möglichkeit, **Deine Expertise im Retail-Bereich voll einzubringen**, eigene Strategien zu entwickeln und umzusetzen, um InnoNature im Markt voranzubringen
- **Flache Hierarchien** mit Kommunikation auf Augenhöhe und einem harmonischen Umgang miteinander.
- **Flexible Arbeitszeiten und Workation-Möglichkeiten** für eine ausgewogene Work-Life-Balance
- Ein **hybrides Arbeitsmodell** mit Homeoffice-Option am Montag, Donnerstag und Freitag
- An unseren Office-Tagen erwarten Dich ein **gesundes Mittagessen und viele weitere Benefits**
- **30 Tage Urlaub** zur Erholung und neuen Energie
- Ein **moderner Arbeitsplatz** (höhenverstellbare Schreibtische, MacBook, Produkt-Budget, Office-Hunde) mitten in Hamburg-Altona
- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** > 5 Jahre

Einsatzort: Hamburg / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: InnoNature GmbH
Harkortstraße 79e
22765 Hamburg, Deutschland

Online-Bewerbung:

<https://t.gohiring.com/h/a661e26afb7e10118436d5b3504180da718d05d0ac82ea758e1a4cd9e053b87e>

Ursprünglich veröffentlicht: 21.07.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100146551>