

(Junior) Key Account Manager (m/w/d) Bio-Fachhandel

Stellenanbieter: ÖMA Beer GmbH

Art der Stelle:

**Vollzeit,
Festanstellung**

Die Ökologischen Molkereien Allgäu (ÖMA) sind seit mehr als 35 Jahren Hersteller und Händler von Bio-Käse. Mit unserem umfangreichen und qualitätsorientierten Sortiment sind wir heute führender Anbieter für Käse im Bio-Fachhandel.

Wir suchen dich als engagierte Persönlichkeit, die sich im Key Account Management Schritt für Schritt weiterentwickeln möchte. Wenn du erste Berufserfahrung im Vertrieb mitbringst oder aus einem angrenzenden kaufmännischen Bereich kommst, bist du bei uns genau richtig.

Du wirst nach einer strukturierten Einarbeitung zunehmend Verantwortung übernehmen, eigenständig arbeiten und nach und nach eigene Kunden und Themenbereiche steuern. Wir geben dir den Raum, dich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln und gemeinsam mit uns zu wachsen.

Nach strukturierter Einarbeitung übernimmst du – begleitet durch erfahrene Kolleg:innen – Verantwortung für:

Sales Accounting & Preisverantwortung

- Pflege und Umsetzung von Kundenkonditionen und Preislisten (z. B. Rabatte, Staffelpreise, WKZ, Jahresboni, Logistikkzuschläge)
- Mitarbeit bei der Preis- und Margensteuerung der betreuten Kunden (EK-/VK-Prüfungen, Sonder- und Aktionspreise, Deckungsbeitragssicherung)
- Mitwirkung bei Preisfreigaben im definierten Verantwortungsrahmen

Aktions- & Kundenmanagement

- Planung und Umsetzung von Verkaufsaktionen gemeinsam mit dem Team (Preise, Zeiträume, Mengen, interne Abstimmungen)
- Schrittweise Übernahme von Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit von Aktionen
- Prüfung und Klärung von Aktionsabrechnungen (Plan-/ Ist-Vergleiche, Nachsteuerung, DB-Betrachtung)
- Ansprechpartner:in für Kunden bei kaufmännischen Fragestellungen – mit Rückhalt und Unterstützung aus dem Team

Kundenverantwortung & Weiterentwicklung

- Übernahme definierter Kunden oder Teilbereiche nach Einarbeitung
- Unterstützung bei der Steuerung von Umsatz, Absatz und Deckungsbeitrag
- Mitwirkung bei Jahres- und Konditionsgesprächen
- Erkennen von Sortiments- und Entwicklungspotenzialen gemeinsam mit erfahrenen Key Account Manager:innen
- Aufbau echter Kundenverantwortung mit wachsender Selbstständigkeit

Analyse, Forecast & Steuerung

- Erstellung und Auswertung von Umsatz-, Absatz- und DB-Analysen
- Mitarbeit bei Forecasts und Absatzplanungen der betreuten Kunden
- Ableitung von Maßnahmen gemeinsam mit dem Vertriebsteam

Operative Vertriebsverantwortung

- Sicherstellung der korrekten Umsetzung von Preisen, Konditionen und Aktionen in der Auftragsabwicklung
- Mitwirkung bei der Bearbeitung von Reklamationen, Gutschriften und Abzügen (z.B. Preisabweichungen, MHD, Retouren) im abgestimmten Rahmen

Schnittstellen- & Prozessverständnis

- Enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Marketing, Logistik, Accounting und Auftragsbearbeitung
- Unterstützung bei der Sicherstellung einer hohen Stammdaten- und Prozessqualität
- Aktive Mitwirkung bei der Weiterentwicklung von Vertriebs- und Sales-Accounting-Prozessen

Was uns wichtig ist?

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein wirtschaftswissenschaftliches Studium (z.B. Betriebswirtschaft, Handelsmanagement, Handelsfachwirt) oder eine vergleichbare Qualifikation, idealerweise mit Vertiefung in Vertrieb, Controlling, Accounting oder Handel
- Erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst, Key Account Management oder einer ähnlichen Funktion von Vorteil
- Kenntnisse im LEH, SEH oder Bio-Fachhandel sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Interesse an Zahlen, Kundenbeziehungen und kaufmännischen Zusammenhängen
- Strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise und Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- Freude an Entwicklung, Lernen und Zusammenarbeit
- Sicherer Umgang mit MS Office und ERP-/ Warenwirtschaftssystemen
- Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise im Umgang mit digitalen Systemen

Was wir bieten?

Wir bieten dir eine entwicklungsfähige Position mit klarer Perspektive, eine strukturierte Einarbeitung sowie eine enge Begleitung in der Anfangsphase. Schritt für Schritt baust du Kunden- und Ergebnisverantwortung auf und entwickelst dich zu einer zentralen Ansprechperson im Key Account Management.

Wenn du Lust hast, für die Bio?Käsemarke im deutschen Naturkostfachhandel zu arbeiten und diese gemeinsam mit uns langfristig erfolgreich weiterzuentwickeln, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Dich erwartet ein engagiertes, kollegiales Team, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und viel Raum für Eigenverantwortung und Gestaltung.

Du erhältst die Möglichkeit, Prozesse aktiv mitzugestalten und zu optimieren und arbeitest in einer stabilen, sinnstiftenden Branche mit hohem Qualitätsanspruch und klaren Werten.

Du erhältst eine Festanstellung in Vollzeit und unter anderem folgende kleine und feine Annehmlichkeiten:

- monatliches Mitarbeiterfrühstück
- Geburtstagspräsent
- Kleinigkeiten zu Ostern und Weihnachten
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Weihnachtsfeier
- vermögenswirksame Leistungen
- 30 Urlaubstage
- Fahrtengeld
- kostenfreier Parkplatz
- Fahrrad-Leasing
- flexible Arbeitszeiten
- Preisnachlässe auf Produkte des Unternehmens
- Betriebliche Weiterbildung

Weitere Details erfährst Du gerne im persönlichen Gespräch!

Sende bitte Deine Bewerbungsunterlagen mit dem frühestmöglichen Eintrittstermin und Deiner Gehaltsvorstellung an folgende Adresse:

ÖMA Beer GmbH
Ökologische Molkereien Allgäu

Herrn Sebastian Staudacher

Am Mühlbach 2
D-88161 Lindenberg / Allgäu

oder per E-Mail an staudacher@oema.de

Einsatzort: 88161 Lindenberg im Allgäu, Deutschland

Stellenanbieter: ÖMA Beer GmbH

Vertrieb

Am Mühlbach 2

88161 Lindenberg i.A., Deutschland

WWW: <http://www.oema.bio>

Ansprechpartner: Sebastian Staudacher

Telefon: 08381 8890-181

E-Mail: staudacher@oema.de

Online-Bewerbung: staudacher@oema.de

Ursprünglich veröffentlicht: 15.04.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100152213>