



RETAIL & SERVICES

REFERENCE: 11116

PUBLISHED ON: 29.07.2024

LIEBE ZU LEBENSMITTELN Unser Kunde gehört zu den grössten und innovativsten Produzenten von Lebensmittel und Tiernahrung für den gesamten europäischen Markt. Das Unternehmen wächst stetig und braucht für den Ausbau des Sales-Teams eine/n:

KEY ACCOUNT MANAGER/IN PETFOOD

IHR AUFGABENBEREICH

- Betreuung von bestehenden Key Accounts bzw. Länderportfolios und Ausbau der Zusammenarbeit mit verschiedenen Schlüsselkunden in Europa
- Initiierung und Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Produkte
- Mitwirkung in der laufenden Optimierung und Implementierung von neuen innerbetrieblichen Prozessen
- Erarbeitung von Markt- und Bedarfsanalysen inkl. konkreten Handlungsempfehlungen
- Beurteilung und Bearbeitung von Kundenanforderungen
- Vorbereitung und Führung von Akquisitions-, Auftrags- und Preisgesprächen
- Erreichung der vereinbarten Ziele in Bezug auf Wachstum, Qualität, Innovation und Umsatz/Ertrag
- Mitwirkung bei der Erstellung von Markt- und Bedarfsanalysen sowie der Produktionsplanung
- Weiterentwicklung bisheriger und neuer Kundensegmente, Einführung von Neuheiten

IHR ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie bringen mind. 5 Jahre erfolgreiche und internationale Erfahrung als Key Account Manager und/oder als Sales Manager in der Private Label Nahrungsmittel-, bzw. der FMCG-Industrie mit
- Sie bringen ein hohes Mass an Einsatzbereitschaft, ein ausgeprägtes Teambewusstsein sowie unternehmerisches Denken und zielorientiertes Handeln mit
- Sie verfügen über eine hohe soziale und fachliche Kompetenz mit ausgeprägtem Sinn für Verkauf-, Marketing- und Innovationsfragen
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift (jede weitere Fremdsprache ist von Vorteil)
- 10-20% Reisebereitschaft in Europa und im Besitz des PKW-Führerscheins
- Homeoffice kann individuell abgestimmt werden, mind. 1 Tag/Woche Arbeit im Büro
- Sattelfeste Kenntnisse MS-Office (Excel, PowerPoint, Teams usw.) und SAP

IHRE PERSPEKTIVEN Sie erhalten hier die Chance Ihre verkäuferischen Kompetenzen in einem wachstumsorientierten, dynamischen und international Unternehmen weiterzuentwickeln. Die Rolle als Key Account Manager gilt hier als Schlüssel-Position und erhält entsprechend viel Handlungsspielraum und Flexibilität. In der Tradition dieses wachstumsorientierten Unternehmens, ist sowohl der Zugriff auf Top-Ressourcen, wie auch eine breite Unterstützung vom Management sichergestellt. Das Anstellungspaket entspricht den sehr attraktiven Leistungen eines international tätigen Unternehmens.

Note : If you have any questions or would like to know more about this position please contact Dani Sigel by Email- sigel@addexpert.ch or call Tel. [+41585215160](tel:+41585215160)