



Unsere Mandantin ist eine internationale und wachsende Schweizer Firmengruppe der Nahrungsmittelindustrie mit einem breiten und qualitativ hochstehenden Produktsortiment. Im Sinne einer Nachfolgeregelung des bestehenden Teams suchen wir eine Persönlichkeit (m/w) für die Position als

Key Account Manager (m/w)

Der Stelleninhaber zeichnet verantwortlich für eine methodische, ganzheitliche Betreuung der ihm zugeteilten Key Accounts.

Seine Hauptaufgaben sind:

- Umfassende Betreuung und nachhaltige Pflege der Key Accounts inkl. Jahresplanung und Unterstützung bei Sortimentsgestaltung, Verkaufsaktivitäten
- Sicherstellen einer kontinuierlichen Marktbeobachtung für die Planung und Entwicklung von bestehenden und neuen Verkaufsstrategien
- Erkennung von Wachstums-Potenzial durch Analyse der Kundenstrukturen und Prozesse sowie die daraus entwickelten Kundenprojekte lancieren und durchführen
- Akquisition von neuen Kunden mit dem Ziel einer nachhaltigen Bindung und unter Berücksichtigung der bestehenden Verkaufsstrategie

Wir suchen eine analytisch denkende, kommunikative Verkäuferpersönlichkeit mit einem charismatischen Auftritt. Berufserfahrung im Bereich Verkauf in der Lebensmittelbranche sowie gute Kenntnisse der Schweizer Handelskanäle setzen wir voraus. Eine Grundausbildung in der Gastronomie mit/oder betriebswirtschaftliche/r Ausbildung im Bereich Vertrieb oder Marketing (FH, Uni, eidg. Verkaufsleiter, Hotelfachschule) runden sein Profil ab. Sprachen: Deutsch und Französisch.

Interessiert? Unsere Mandantin bietet Ihnen eine hochinteressante Aufgabe in einem dynamischen Umfeld an – mit wettbewerbsfähigen Anstellungskonditionen in einem professionell geführten Unternehmen. Arbeitsplatz Region Zürich/Aarau.

Herr José Rubio von der HUMARCA GmbH freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung und sichert Ihnen höchste Diskretion zu.

HUMARCA GmbH
Bäulistrasse 14
CH-8049 Zürich

+41 79 195 71 63
rubio@humarca.ch
www.humarca.ch

