



Unsere Mandantin ist eine internationale Firmengruppe der Nahrungsmittelindustrie, die mit einem breiten und qualitativ hochstehenden Produktsortiment die Marktführung im Bereich Convenience Backwaren innehat. Im Rahmen einer Neubesetzung suchen wir eine anpackende und dynamische Persönlichkeit als

## National Key Account Manager Food Service (m/w)

Sie zeichnen verantwortlich für eine methodische, ganzheitliche Betreuung der Ihnen zugeteilten Key Accounts. Sie erkennen und analysieren die Kundenpotentiale, erarbeiten innovative Verkaufskonzepte mit ehrgeizigen Jahresbudgets und setzen die daraus abgeleiteten Verkaufspläne um.

Ihre Hauptaufgaben sind:

- Umfassende Betreuung und nachhaltige Pflege der Key Accounts, inkl. Jahresplanung und Unterstützung bei Sortimentsgestaltung und Verkaufsaktivitäten mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- 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
- Sicherstellung einer zielorientierten und konstruktiven Zusammenarbeit mit den Schnittstellen im Unternehmen, insbesondere mit dem Aussendienst und Product Management

Wir suchen eine analytische denkende, kommunikative Verkäuferpersönlichkeit mit einem charismatischen Auftritt und betriebswirtschaftlichen Background (Uni, FH, Hotelfachschule, VL o.ä.). Berufserfahrung als Key Account Manager, idealerweise in der Konsumgüterindustrie, setzen wir voraus. Exakte und strukturierte Arbeitsweise sowie initiative und unternehmerische Denkweise runden das Profil ab.

Sprachen: Deutsch und Französisch

Interessiert? Unsere Mandantin bietet Ihnen eine hochinteressante Aufgabe in einem dynamischen Umfeld – mit wettbewerbsfähigen Anstellungskonditionen in einem professionell geführten Unternehmen. Der Hauptsitz der Firma liegt in der **Agglomeration Zürich**.

Herr José Rubio, Partner 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

