

Verkaufen als Leidenschaft

Unser Auftraggeber ist ein führendes, international tätiges Unternehmen in der Gastronomiebranche. Um den Schweizer Markt nachhaltig und professionell bearbeiten zu können, suchen wir einen

Sales Manager Schweiz / Geschäftsführer (w/m)

Ihre Aufgaben:

Sie sind vollumfänglich für den nachhaltigen Gewinn von rentablem Marktanteil verantwortlich. Dazu erarbeiten Sie, basierend auf der Strategie des Konzerns und unter Berücksichtigung der quantitativen und qualitativen Ziele, ein wirkungsvolles Vertriebskonzept. Dieses implementieren Sie in der Organisation und sorgen für eine speditive und nachhaltige Umsetzung im gesamten Vertriebsbereich. Mit dazu gehören auch die Planung und Ausgestaltung der Marketinginstrumente wie z. B. Verkaufsförderungsmaßnahmen, die Präsenz auf Fachmessen, die Definition der Preisstrategie sowie die detaillierte Planung und Festlegung der Kundenservices etc. Sie führen ein schlagkräftiges Verkaufs- und Serviceteam und arbeiten aktiv bei der Entwicklung von wichtigen Key Accounts mit. Sie repräsentieren die Firma auf dem Markt wie auch im Konzern und berichten in Ihrer Funktion direkt dem Verwaltungsrat.

Ihr Profil:

Für diese interessante und anspruchsvolle Aufgabe wenden wir uns an eine charismatische, gewinnbringende Führungspersönlichkeit mit viel Energie, Durchhaltewillen und Macherqualitäten, sowie einigen Jahren Erfahrung in der Führung eines Sales-Teams. Sie pflegen einen teamfähigen Führungsstil und fördern und fordern Ihre Mitarbeitenden aktiv. Das professionelle CRM-System hilft Ihnen, den Verkauf zu steuern und zu planen, um so Potentiale zu realisieren. Sie kommen aus der Gastronomiebranche und konnten dort einige Jahre erfolgreiche Verkaufserfahrung in der Zusammenarbeit mit grossen Kunden sammeln. Deshalb verstehen Sie die Einkaufsprozesse der Kunden und wissen diese Prozesse wirksam für eine nachhaltige Kundenbeziehung zu nutzen. Als Networker bringen Sie ein grosses persönliches Netzwerk auf Entscheider-Ebene mit. Nach Ihrer Grundausbildung haben Sie sich betriebswirtschaftlich weitergebildet (z. B. eidg. dipl. Verkaufsleiter, MBA etc.). Sie sind Schweizer und verhandlungssicher in Englisch und Französisch, jede weitere Fremdsprache ist von Vorteil.

Ihre Chance:

Ein weltweit für hohe Qualität bekannter Brand, ein global tätiges Unternehmen mit einer sehr guten Marktstellung, sowie die hervorragende Produktpalette helfen Ihnen das Maximum aus dem Markt zu realisieren. Diese äusserst verantwortungsvolle, sehr vielseitige und interessante Aufgabe mit entsprechenden Kompetenzen und Freiräumen wissen Sie zu schätzen und auch zu nutzen. Sie sind ein Unternehmer im Unternehmen. Ihr persönlicher Ehrgeiz ist es, «best practice» zu generieren und sich dadurch im Markt und bei Kunden zu profilieren.

Bewerbung:

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an office@gkm.ch.

GKM Gruppe für Kader und Management AG, Bern
Personal- & Unternehmensberatung
Mettlenwaldweg 17
3037 Herrenschwanden
www.gkm.ch