



Die Oettinger Davidoff Gruppe mit einem Umsatz von über einer halben Milliarde Schweizer Franken und 3600 Beschäftigten auf der ganzen Welt kann ihre Wurzeln bis in das Jahr 1875 zurückführen und ist bis heute ein Familienbetrieb. Das Unternehmen widmet sich der Herstellung, der Vermarktung, dem Vertrieb und dem Detailverkauf von Premium-Zigarren, Tabakprodukten und Accessoires. Das Geschäft mit Premium-Zigarren umfasst die Marken Davidoff, AVO, Camacho, Cusano, Griffin's, Private Stock, Zino und Zino Platinum. Die Oettinger Davidoff Gruppe vertreibt zudem in mehreren Ländern in Generalvertretung zahlreiche Marken, darunter Haribo in der Schweiz und S.T. Dupont in den USA. Das Unternehmen ist stark in der Crop-to-shop-Philosophie verwurzelt und verfolgt damit den Ansatz der vertikalen Integration, von den Tabakfeldern in der Dominikanischen Republik, in Honduras und in Nicaragua bis zum weltweiten Netzwerk der über 75 Davidoff Flagship Stores und dem starken Vertragshändlernetz.

Für Davidoff of Geneva Schweiz in Basel suchen wir eine/n kreative/n, dynamische/n, ambitionierte/n und eigenverantwortliche/n

## **Key Account- / Product Manager(in) (100%)**

Unter der Leitung des Head of Key Account Managers, ist der Key Account-/Product Manager verantwortlich für mehrere Grosskunden in der Schweiz u.a. Abholmärkte und Tankstellen. Der Arbeitsort ist am Hauptsitz in Basel.

### **Verantwortlichkeiten**

- Führen und Ausbau von Key Accounts mit methodischem Ansatz
- Erweiterung der Marktpräsenz durch neue Partnerschaften
- Planung, Durchführung und Kontrolle von Verkaufsförderungen
- Analysen zur Optimierung von Kundensortimenten und Layouts
- Umsetzung von strategischen Produkt- und Distributionserweiterungen beim jeweiligen Key Account
- Systematischer Aufbau und Weiterentwicklung des Layout-Managements und Merchandising (Spaceman)
- Zusammenarbeit mit externer Sales Force
- Taktische Umsetzung der Verkaufsstrategie bei den zugewiesenen Retail-Accounts
- Erstellung von Markt-, Produkt- und Wettbewerbsanalysen sowie Ableiten von Massnahmen
- Strategische und konzeptionelle Planung, Entwicklung und Führung der Produktkategorien und identifizieren von neuen Produkten;
- Verantwortung für Produktkalkulationen und ertragsorientierte Erfolgskontrolle der Massnahmen
- Konzeption und Umsetzung von Produktenwicklung, -lancierungen und –Neulancierungen im Markt.

### **Ihre beruflichen und persönlichen Qualifikationen**

- Erfahrung im Bereich Key Account Management;
- Abgeschlossene kaufm. Lehre, Weiterbildung in Marketing oder Verkauf ;
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office;
- Reisebereitschaft (Inland, 20-25%);
- Betriebswirtschaftliches Know-how und Erfahrung im Management von Key Accounts und Kunden im Detailhandel;
- Ein Flair für Zahlen, Trends, Marketing- und Reporting-tools im Kundenmanagement;
- Erfahrung im Tabakbereich oder regulierten Industrien von Vorteil.

### **Ihre persönlichen Qualifikationen**

- Hohes Mass an Eigeninitiative;
- Taktisch/-strategisches Denkvermögen;
- Hohe Leistungsbereitschaft und erfolgsorientiert;
- Selbstständiges Arbeiten unter Einhaltung von Zeitvorgaben;

- Flexibel und anpassungsfähig;
- Erfahrung in Projektleitung;
- Sichere, wirkungsvolle und präzise Kommunikationsfähigkeiten;
- Strukturiertes und analytisches Denken;
- Sprachen: fließend Französisch und Deutsch in Wort und Schrift, Englisch von grossem Vorteil

### **Wir bieten Ihnen...**

- Ein gut eingespieltes, hungriges und sehr engagiertes Team in einem dynamischen Umfeld;
- Eine schlanke Organisation, wo zugepackt wird und Entscheidungen schnell getroffen werden;
- Entsprechend auch offene Kommunikation und jede notwendige Unterstützung zur Erfüllung Ihrer Aufgaben;
- Fortschrittliche Arbeitsbedingungen;
- Die Chance, eigene Ideen und Vorstellungen einzubringen und umzusetzen;
- Qualitativ anspruchsvolle Produkte und tolle Marken, die Sie stark herausfordern und Ihnen viel abverlangen werden;
- Engagierte Kunden mit hohen Ansprüchen in einem stark von Passion getriebenen Umfeld und Markt.

Gerne steht Ihnen Herr Gerhard Anderlohr, VP General Manager DoG Switzerland, unter der Nummer +41 58 219 36 76 für weitere Auskünfte zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit dem Vermerk „KAM/PM DOGS“ per E-Mail an [human.resources@davidoff.com](mailto:human.resources@davidoff.com).

Besuchen Sie uns auf: [www.oettingerdavidoff.com](http://www.oettingerdavidoff.com)  
[www.davidoff.com](http://www.davidoff.com)  
[www.davidoffartinitiative.com](http://www.davidoffartinitiative.com)  
LinkedIn/Oettinger Davidoff AG  
LinkedIn/Davidoff of Geneva

**Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt.**