

Unser Kunde ist ein etabliertes, erfolgreiches KMU mit Sitz in Zürich, welches sich auf die Vermarktung und den Vertrieb von frei verkäuflichen Heilmitteln spezialisiert hat und den Schweizer Fachhandel bedient. Für die neu geschaffene Position am Standort Zürich, die direkt dem Geschäftsführer unterstellt ist, suchen wir nach Vereinbarung einen

Key Account Manager OTC 80 - 100 % m/w (Ganze Schweiz)

IHRE AUFGABEN:

- » Ausarbeitung und Umsetzung einer strategischen Key Account Planung unter Berücksichtigung der übergeordneten Unternehmens- und Marketingstrategie
- » Erfolgreiche Marktbearbeitung mit Erreichung der kurz- und mittelfristigen Wachstumsziele
- » Persönliche Betreuung von Key Accounts im Fachhandel (Ketten und Gruppierungen)
- » Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- » Permanente Erstellung und Bewertung von Kundenanalysen
- » Erstellen von Soll-/Ist-Vergleichen, Interpretation und Auslösen von Korrekturmaßnahmen
- » Koordination der Kundenaktivitäten mit dem Marketing
- » Mitarbeit bei der Erstellung von Marketing- und Verkaufsplänen
- » Kontinuierliche Beobachtung der Absatzmärkte und der Konkurrenzaktivitäten
- » Mitarbeit in globalen Projekten des Mutterkonzerns

IHR PROFIL:

- » Kaufmännische/betriebswirtschaftliche Ausbildung **oder** paramedizinische Ausbildung mit Weiterbildung im Verkauf oder Marketing
- » Herausragende Verkäuferpersönlichkeit mit überdurchschnittlichem Engagement und Erfolgsnachweis im Fachhandel (Apotheken/Drogerien), idealerweise im Bereich Healthcare oder im Konsumgüterbereich (FMCG)
- » Analytische Stärken mit Fähigkeit zur Problemlösung
- » Pflichtbewusste, exakte und selbständige Arbeitsweise
- » Macherpersönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und Durchsetzungskraft
- » Gewinnendes Kommunikationstalent und Teamplayer
- » Unternehmerisches Denken und hohe Belastbarkeit
- » Deutsche Muttersprache, sehr gute Französisch- und Englischkenntnisse

Sind Sie eine offene Persönlichkeit, die andere gut begeistern und überzeugen kann? Haben Sie ein gutes Gespür für die Bedürfnisse Ihrer Kunden und möchten Sie als fairer Geschäftspartner «Win-win-Situationen» schaffen? Dann erwartet Sie eine spannende und vielseitige Herausforderung in einem stabilen und erfolgsorientierten Unternehmen. Senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit dem Vermerk **GWP 8887**. Emanuel Keller oder Erika Tonassi freuen sich, Sie persönlich kennen zu lernen.

Stettler Consulting AG

Executive Services Health Care

Burgstrasse 29, Postfach 228

CH-8706 Meilen Ref. Nr. GWP 8887

Tel. +41 (0)43 288 43 43

jobs@stettlerconsulting.ch

www.stettlerconsulting.ch

