

Um unsere ambitionierten Verkaufsziele im Bereich B2B zu erreichen, haben wir ein Segment der Verkäufer gegründet, welche die **hundert grössten internationalen Kunden in der Schweiz** betreuen und entwickeln. Zur Vervollständigung des Teams suchen wir einen professionellen, ehrgeizigen, ausdauernden, selbstbewussten und abschlussstarken.

Key Account Manager Enterprise (80-100%)

Was Sie erwartet:

In dieser spannenden Funktion fördern Sie unsere starke Beziehungspflege zu den grössten Schweizer Key Accounts und tragen gleichzeitig zur strategischen Entwicklung dieses Kundenportfolios bei.

Wen wir suchen:

Für diese Position zeichnen Sie sich durch ein hohes Mass an Problemlösungskompetenz, strategisches und analytisches Denken sowie eine strukturierte Vorgehensweise aus. Des Weiteren bringen Sie ein hervorragendes Geschäftsverständnis mit und wissen zudem auch Vertrauen aufzubauen und jederzeit situationsgerecht zu kommunizieren.

Ihr Profil

- Höhere betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung als erfolgreicher Key Account Manager in vergleichbarem Kundensegment
- Kenntnisse der strategischen Accountplanung
- Erfahrung mit Kunden in einem komplexen Umfeld und gewohnt auf C-Level zu verhandeln
- Ausgezeichnete Fähigkeiten im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Erfahrung mit komplexen Projekten und Führen von virtuellen
- Muttersprachliche (Schweizer-) Deutschkenntnisse sowie fließend Englisch

Interessiert?

Bewerben Sie sich online auf: www.canon.ch/jobs
Wir freuen uns, Sie bald kennenzulernen!

Nani Nold, HR Business Partner
Canon (Schweiz) AG
Richtistrasse 9
8304 Wallisellen

Canon bereichert Leben und Unternehmen auf unvergleichbare Art und Weise. Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft eines erfolgreichen, starken und ambitionierten Unternehmens, in dem wertschätzende Zusammenarbeit und gegenseitiger Respekt an erster Stelle stehen. Erwarten und erreichen Sie das Außergewöhnliche mit dem weltbesten Imaging Unternehmen.

Expect the exceptional