



National Account Manager (m/w)

CONAXESS
TRADE
Good home for brands

Conaxess Trade ist in Europa einer der grössten unabhängigen Verteiler von Konsumgütern des täglichen Lebens. Mit 6 Standorten sind wir in den folgenden Ländern vertreten: Dänemark, Finnland, Schweden, Norwegen, Österreich sowie Schweiz. Unseren Kunden bieten wir langjährige Marktkenntnis sowie massgeschneiderte Distributionslösungen mit Erfolgsgarantie.

Die Conaxess Trade Switzerland AG ist seit über 45 Jahren im Schweizer Distributionsgeschäft. Wir vertreten die Kategorien Lebensmittel, Süswaren, Getränke und erreichen mehr als 8 Millionen Konsumenten über unsere Kanäle im Detailhandel, Grosshandel, Convenience und Food Service. Am Standort in Neuendorf beschäftigen wir mehr als 80 engagierte und hochqualifizierte Mitarbeitende. Für unser Team suchen wir per 1. Juni 2018 oder nach Vereinbarung **SIE** als neues Teammitglied!

AUFGABEN, DIE IHNEN GEFALLEN WERDEN:

- Führung von einem 5-köpfigen Team
- Key Account Management bei den zugeordneten Schlüsselkunden
- Erstellung sowie Durchführung von Jahresgesprächen und Jahresplänen sowie deren Umsetzung, Überwachung mit aktiver operativer Einflussnahme
- Betreuung der Kunden auf Stufe Einkauf, Category-Management, Verkauf und Marketing
- Adaption der Strategie des zugeteilten Brands auf den Schweizer Markt
- Erarbeitung der Verkaufsstrategie pro Account
- Ausbau der Marktstellung bei den entsprechenden Kunden
- Erstellung wichtiger Markt-Analysen und Marktinformationen
- Bedarfs-Planung und Umsatz-Budgetierung
- Erstellung von nachhaltigen Umsatz-, Absatz- und Rentabilitätsplänen
- Erstellung von periodischen Kundenanalysen in Bezug auf Umsatz-, Sortimentspolitik und Vorgaben des Categorymanagements
- Erstellung der Businesspläne und Umsetzung der Verkaufsmassnahmen mit den einzelnen Key-Clients
- Budget-, Umsatz- und Ertrags-Verantwortung
- Einhaltung der Unternehmensziele und Richtlinien
- Teilnahme an wöchentlichen Sitzungen und Telefonkonferenzen mit dem Brandowner, Abstimmung eines wöchentlichen Dispositions- und Logistikmeeting

VORAUSSETZUNGEN, DIE SIE MITBRINGEN:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene höhere Ausbildung mit Schwerpunkt Verkauf/Marketing (FH/HF) oder haben eine vergleichbare Ausbildung absolviert
- Sie verfügen über langjährige Berufserfahrung als Key Account Manager sowie in der strategischen Bearbeitung von Kunden und haben, von Vorteil, bereits ein Team geführt
- Sie sind verhandlungssicher in Deutsch und Französisch (Wort & Schrift), mit sehr guten Englisch Kenntnissen
- Sie kennen den Detailhandel sowie Grosshandel Schweiz und verfügen über ein breites Netzwerk (bestehende Kontakte von Vorteil)
- Sie arbeiten gerne in hoher Eigenverantwortung, sind initiativ sowie ergebnisorientiert und denken unternehmerisch

VORTEILE, DIE WIR IHNEN BIETEN:

- Spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit internationalem Brand
- Hohe Selbständigkeit im Aufgabengebiet
- Hoch motiviertes und kompetentes Team
- Flexible Arbeitszeiten

EIN KONTAKT, DEN SIE KNÜPFEN SOLLTEN

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Bitte bewerben Sie sich vorzugsweise über jobs.ch. Für allfällige Fragen können Sie Frau Ursula Hinden (HR Manager) per Mail ursula.hinden@conaxesstrade.com gerne kontaktieren. Wir nehmen für diese Vakanz keine Bewerbungen von Stellenvermittlungen entgegen.

+500 committed highly qualified employees

100% focused on third party brands

partnerships with Brand Owners
+280

Represented Turnover ↓
1 billion Euro

+60 years in European FMCG Distribution Business

Reaching **130** million consumers