

Im Mandat suchen wir für das Digital-Startup ZRMB Marketplace AG nach einer engagierten Berater-Persönlichkeit, die langfristige Partnerbeziehungen auf- und ausbauen möchte. Qualität und Nachhaltigkeit stehen hier im Vordergrund.

Das Joint Venture der Zur Rose-Gruppe und Medbase (Migros-Tochter) entstand 2020 und lanciert nun einen neuartigen Online-Marketplace rund um das boomende Thema Gesundheit im erweiterten Sinne - Wellbeing, Kosmetik, Pflege, Ernährung uvm. In diesem innovativen Coporate Start-up erwarten dich flache Hierarchien, grosse Visionen, Tempo und moderne Arbeitsbedingungen. Du hast Lust auf strategisch-konzeptionelle Aufgaben, willst deinen Fussabdruck hinterlassen und bist bereit für Aufbauarbeit? Dann passt du optimal ins Team.

Senior Partner Success Manager 80-100 % (m/w)

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Komplette Verantwortung für den Aufbau des Partner-Managements
- Grundlagenarbeit: von Händlerpräsentationen, Verträgen, Marktanalysen bis zur Entwicklung von klaren internen Prozessen
- Vertragsverhandlungen und Onboarding von neuen Händlern, sowie langfristige Pflege und Beratung der Partner
- Selbständige Identifizierung von Optimierungs-Potential
- Regler Austausch mit Kollegen aus Category Management, Legal, IT, Product und enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Langfristiger Ausbau der Services für die Händler/Partner – Bedürfnisse aus dem Markt erkennen und neue Features lancieren

IHRE KERNKOMPETENZEN

- 4+ Jahre Erfahrung im Consulting / B2B-Kundenberatung (Key Accounts) in den Bereichen Technology, IT, E-Commerce, Digitalisierung o.ä.
- Leistungsnachweis im Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen und in der Entwicklung von massgeschneiderten Kundenlösungen
- Routiniert im Projektmanagement
- Kundenzentriertes Denken und stark in der Kommunikation
- Schnelle Auffassungsgabe insbesondere in technologischen Themen
- Erfahrung im Start-up-Umfeld und/oder mit Aufbauarbeit
- Lösungsorientierte/r TeamplayerIn mit unternehmerischem Denken und viel Empathie
- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft
- Deutsch als Muttersprache und fließendes Englisch

Wir freuen uns auf deine kompletten Bewerbungsunterlagen auf digital@headsforbrands.ch
Ansprechpartnerin: Sarah Küng / +41 44 545 46 05

HEADS FOR BRANDS GMBH

Executive Retail & Brands Consulting

Klarastrasse 3

8008 Zürich

headsforbrands.ch

