

Unser Kunde ist ein erfolgreiches, stetig wachsendes Unternehmen. Als Top Player im Bereich FMCG zählt unser Kunde zu den etablierten Anbietern im Schweizer Markt. Das Unternehmen überzeugt durch eine dynamische Unternehmenskultur, hohe Innovationskraft und eine starke Markenpräsenz.

Wir suchen eine engagierte, kommunikationsstarke und unternehmerisch denkende Persönlichkeit.

INTERNATIONAL ACCOUNT MANAGER 100 %

Was du bewegst

- Strategische und operative Weiterentwicklung sowie Implementierung der internationalen Sales-Strategie
- Ausbau und Pflege internationaler Partnerschaften sowie Führung lokaler Vertriebspartner
- Verantwortung für die Erreichung der definierten Umsatz-, Distributions- und Budgetziele sowie die Steigerung der Marktanteile.
- Steuerung der internationalen Distributionskanäle (Retail und Online) in enger Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und Key Accounts.
- Durchführung von Markt- und Konkurrenzanalysen zur Identifikation von Trends und potenziellen Geschäftsfeldern sowie regelmäßiges Sales Reporting.
- Starkes Stakeholder-Management auf nationaler und globaler Ebene, sowohl intern als auch extern.

Was du mitbringst

- Bachelor oder Master Degree in Betriebswirtschaft oder vergleichbare Ausbildung
- Mind. 5 Jahre Erfahrung im internationalen Key Account Management
- Must-Have: FMCG Leistungsnachweis und Reisebereitschaft; Erfahrung im Bereich der Verbrauchergesundheit von Vorteil
- Internationaler Mindset, starker Kommunikator, Umsetzer und zielorientierte Persönlichkeit
- Authentische, motivierte Hands-on-Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und analytischen sowie konzeptionellen Fähigkeiten
- Sehr gute Deutsch – Englisch und Französischkenntnisse

Wir freuen uns auf deine kompletten Bewerbungsunterlagen auf info@headsforbrands.ch

Deine Ansprechpartnerin: Myriam Höfliger

HEADS FOR BRANDS GMBH

Executive Retail & Brands Consulting
headsforbrands.ch

get in touch:

