

Unser Kunde ist die [Bel Suisse SA](#) mit Sitz in Cham – die Schweizer Tochtergesellschaft des weltweit tätigen Konzerns Bel SA. Möchtest du internationale Marken wie Babybel, Kiri, La Vache qui rit, Cantadou oder Boursin weiter vorantreiben und für dieses globale und innovative Unternehmen tätig sein? Dann bist du hier genau richtig!

Für diese spannende Position suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit.

KEY ACCOUNT MANAGER OUT OF HOME / FOOD SERVICE 80-100 %

Was du bewegst

- Eigenständige Verantwortung für die Weiterentwicklung und Betreuung der zugeteilten Out-of-Home- und Foodservice-Kunden
- Proaktive Entwicklung und Umsetzung von kundenindividuellen Strategien und Konzepten
- Aufbau, Ausbau und nachhaltige Pflege von langfristigen, vertrauensvollen Kundenbeziehungen
- Vorbereitung, Führung und Abschluss von Jahresgesprächen, Preisverhandlungen und Business Reviews
- Fundierte Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen zur Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Out-of-Home- und Foodservice-Bereich
- Enge Zusammenarbeit mit unserem lokalen Channel Activation Manager OOH/FS

Was du mitbringst

- Bachelor oder Master Degree in Vertrieb / Marketing oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Out-of-Home- oder Foodservice-Vertrieb im FMCG-Umfeld
- Unternehmerisch denkende Teamplayer-Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- Starke analytische, strategische und konzeptionelle Fähigkeiten kombiniert mit Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Ergebnisorientierte, durchsetzungsfähige Persönlichkeit mit klarer „Do it“-Attitude und Freude am Erfolg
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

Wir freuen uns auf deine kompletten Bewerbungsunterlagen auf info@headsforbrands.ch
Deine Ansprechpartnerin: Nadine Leuenberger

HEADS FOR BRANDS GMBH
Executive Retail & Brands Consulting
headsforbrands.ch

get in touch:

