

Unser Auftraggeber, die [DANNEMANN Group](#), ist ein inhabergeführtes Schweizer Unternehmen mit Tabakexpertise seit 1864. Die Passion und das Engagement haben den führenden Cigarillo-Hersteller weltweit erfolgreich gemacht. Innovation und stetige Qualitätsverbesserung sind ein fester Bestandteil der langfristigen Geschäftsstrategie. Der Fokus liegt darin, starke Marken für Premium Cigarillos weiter auf- und auszubauen. Mehr als 5000 Mitarbeitende verfolgen dasselbe Ziel: «Smiling consumers, loyal to our brands.»

Für dieses spannende Unternehmen suchen wir eine dynamische Persönlichkeit.

KEY ACCOUNT MANAGER 80–100 %

Was du bewegst

- Gesamtverantwortung für die strategische und operative Entwicklung der zugeteilten Key Accounts – inklusive E-Commerce – von der Erarbeitung bis zur Umsetzung individueller Kundenstrategien in den Bereichen Distribution, Sortiment, Investition und Verkaufsförderung
- Planung, Durchführung und Verhandlung von Jahresgesprächen sowie Entwicklung massgeschneiderter Aktivierungspläne auf Basis fundierter Markt- und Kundenanalysen
- Category Management inklusive Portfolioanalysen und Sortimentsoptimierung zur nachhaltigen Entwicklung des Kundenpotenzials
- Verantwortung für Budgetplanung, KPI-Monitoring und Controlling mit Fokus auf Profitabilität und nachhaltigem Wachstum
- Enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit POS-Team, Vertriebsinnendienst, Marketing sowie dem internationalen Key Account Management zur Sicherstellung einer ganzheitlichen Kundenbetreuung
- Regelmässige Marktbesuche zur Identifikation von Trends, Potenzialen und Wettbewerbsaktivitäten als Basis für strategische Kundenentwicklung

Was du mitbringst

- Hochschulabschluss, höhere Fachschule oder vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Verkauf
- 3 Jahre Berufserfahrung im Key Account Management oder Brand Management – mit fundierter Erfahrung in der Schweizer Retail-Landschaft
- Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie eine verhandlungs- und abschlussstarke Persönlichkeit mit unternehmerischem Denken, Hands-on-Mentalität und klarer Ergebnisorientierung
- Kommunikativ stark, motiviert und selbständig – mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein und der Fähigkeit, Themen proaktiv voranzutreiben
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

Wir freuen uns auf deine kompletten Bewerbungsunterlagen.
Deine Ansprechpartnerin: Ursula Hersemeyer

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

get in touch:

