

Unser Kunde ist ein international erfolgreiches Unternehmen mit starken Marken und einer offenen, wertschätzenden Unternehmenskultur. Suchst du eine spannende, herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum? Dann bist du hier genau richtig!

Für diese spannende Position suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit.

KEY ACCOUNT MANAGER RETAIL 80-100 %

Was du bewegst

- Betreuung, Weiterentwicklung und strategischer Ausbau wichtiger Kunden im Schweizer Detailhandel
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen sowie Verhandlung von Konditionen, Promotions- und Aktivitätsplänen
- Analyse von Markt-, Kunden- und Geschäftspotenzialen zur Identifikation neuer Wachstumschancen
- Planung, Steuerung und Überwachung von Budgets, Forecasts sowie kundenbezogenen Investitionen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen nationalen Stakeholdern, Marketing und Finance sowie den Stakeholdern der internationalen Gruppe zur erfolgreichen Umsetzung von Wachstumsstrategien

Was du mitbringst

- Abgeschlossene Ausbildung auf Stufe Bachelor, höhere Fachschule oder eine vergleichbare Weiterbildung im Bereich Betriebswirtschaft, Verkauf oder Marketing
- Erfahrung im Key Account Management eines FMCG-Unternehmens sowie sehr gute Kenntnisse des Schweizer Detailhandels und in der nachhaltigen Entwicklung langfristiger Kundenpartnerschaften
- Analytische Denkweise, Zahlenaffinität und die Fähigkeit, Chancen und Potenziale frühzeitig zu erkennen
- Offene, kommunikative Persönlichkeit mit Teamgeist, Eigeninitiative und hoher Kundenorientierung
- 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:

