

da

professionals

Die Unternehmensgruppe unseres Auftraggebers ist europaweit ein führender Anbieter von Dienstleistungen im Bereich professioneller Inventuren. In seinem Auftrag suchen wir für die Schweizer Gesellschaft im Einzugsgebiet von Luzern einen überzeugungsstarken, entscheidungsfreudigen und leistungsgetriebenen

Sales Manager/KAM (m/w)

Dem Country Manager Schweiz unterstellt, tragen Sie die Verantwortung für die Entwicklung des Schweizer Marktes. Die Mitwirkung bei der Budgeterstellung, die Ausarbeitung von Account- und Businessplänen, das Reporting und die laufende Überprüfung der Zielerreichung fallen ebenfalls bei Ihnen an. Ihr Hauptauftrag ist ganz klar der Aufbau neuer Kundenbeziehungen aus dem Detailhandel sowie die Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Partnerschaften mit gewichtigen Unternehmen. Mit der Vorgabe der Umsatzsteigerung bearbeiten Sie den Markt – systematisch, mutig und hartnäckig. Unter Dienst am Kunden verstehen Sie einen ziel- und bedürfnisorientierten Service von der Offertstellung, über Vertragsverhandlungen und Qualitätssicherung bis zu Feedbackgesprächen der getätigten logistischen Dienstleistungen. Zudem analysieren Sie kontinuierlich die Entwicklungen im Markt und passen Ihre Akquisitionsmethoden entsprechend an. In allen Aspekten Ihrer vielschichtigen Tätigkeiten stehen Sie lokal in engem Austausch mit dem Country Manager und international mit Ihren Kollegen aus den verschiedenen Ländergesellschaften unseres Auftraggebers.

Unser Kunde erwartet von Ihnen eine kaufmännische Berufsausbildung sowie Praxis in einer ähnlich gelagerten Position. Unabhängig davon, ob Sie aus der Logistik oder dem Detailhandel kommen, beherrschen Sie Ihr Metier von Verkauf und Key Account-Betreuung und sind ein mit Pragmatismus ausgestatteter «Hunter» mit Pioniergeist und Energie. Als geborener Optimist finden Sie für jedes Problem eine Lösung. Es gelingt Ihnen auch bei einer Vielzahl von Dringlichkeiten die richtigen Prioritäten zu setzen und die geforderten Massnahmen effizient umzusetzen. Trotz der mentalen und geografischen Flexibilität, welche das hochfrequente Geschäft von Ihnen abverlangt, lassen Sie die Langfristigkeit der Kundenbeziehungen nie ausser Acht. Auch sind Sie ein talentierter Netzwerker, der seine Kunden, Geschäftspartner und Kollegen mit Verhandlungsgeschick, einer positiven Ausstrahlung und ausgeprägtem kommunikativem Flair gewinnen kann. Unternehmerisches Denken und Handeln, abgestützt durch betriebswirtschaftliches Verständnis und analytische Fähigkeiten, liegen Ihnen gleichermassen wie ein kreatives Vorgehen für die Steigerung der Marktpräsenz. Flüssende Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Französisch auf Verständigungsebene werden vorausgesetzt. Ebenso ein ausgezeichneter Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen und CRM-Systemen (Salesforce).

Bezeichnen Sie sich als zielorientierten Macher und möchten Sie an Ihrer nächsten beruflichen Station menschlich wachsen und fachlich dazulernen? Hierfür bietet sich einem jungen Selbststarter - mit Ihrem Vorgesetzten als Coach - eine hervorragende Chance. Zudem schätzen Sie die Vorzüge eines mobilen Alltags, den Sie nach Bedarf am Geschäftssitz, «on the road» auf Kundenbesuch oder nach Wunsch punktuell im Homeoffice verbringen. Der Kontakt mit Ansprechpartnern und Firmen unterschiedlichster Prägungen ist für Sie das «Salz in der Suppe» Ihrer Tätigkeit. Als Verkäufer aus Leidenschaft ist Ihr Beruf für Sie mehr als nur eine Aufgabe, der Antrieb zu Ihrem persönlichen Erfolg. Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen unter Kennziffer SBW 08-18 an Sabine Biland-Weckherlin, info@da-professionals.ch.

da professionals ag - seit 40 Jahren
Führungskräfte und Fachspezialisten
Florastrasse 49, CH-8008 Zürich
Telefon +41 44 421 77 11, Fax +41 44 421 77 12
info@da-professionals.ch, www.da-professionals.ch

Zur Verbesserung der Lesbarkeit wird in diesem Dokument ausschliesslich die weibliche Form verwendet. Diese impliziert aber immer auch die männliche Form.