



Unsere Mandantin, die Firma **Promena AG** mit Sitz in Pratteln, ist ein dynamischer Markenartikel-Distributor. Mit einem breiten, attraktiven Produktsortiment im Fach- und Detailhandel besetzt sie eine führende Marktposition. Zur Verstärkung des bestehenden Verkaufsteams suchen wir eine Persönlichkeit als

promena
Markenvertretungen, POS-Service

Key Account Manager (m/w)

Der Stelleninhaber zeichnet verantwortlich für eine methodische, ganzheitliche Betreuung der ihm zugewiesenen Grosskunden. Er analysiert die wichtigsten Markttrends, kontrolliert die Performance seiner Geschäftspartner und handelt rechtzeitig und besonnen bei sich abzeichnenden Kursabweichungen. Er erarbeitet innovative Businesspläne mit ehrgeizigen Jahresbudgets und setzt die daraus abgeleiteten Trade-Marketing- und Verkaufspläne engagiert um.

Seine Hauptaufgaben sind:

- Sicherstellung einer optimalen und langfristig ausgerichteten Betreuung der ihm zugeordneten Grosskunden sowie aktive Kontaktpflege zu allen Entscheidungsträgern und Ansprechpersonen auf Kundenseite
- Erarbeitung der kundenbezogenen Jahresbudgets unter Berücksichtigung der von der Geschäftsleitung verabschiedeten Planungsrichtlinien
- Festigung und Ausbau der Distribution des bestehenden Sortiments sowie Einführung neuer Produkte mit dem Ziel einer optimalen Distributionsqualität
- Professionelle Durchführung der Jahresgespräche und Konditionsverhandlungen gemäss dem vereinbarten Verhandlungsspielraum
- Koordination des Informationsflusses zu allen Schnittstellen im Unternehmen, insbesondere zum Trade Marketing, Customer Service, Beschaffung und Controlling.

Für diese anspruchsvolle Position suchen wir eine analytisch und kommunikativ starke Macherpersönlichkeit mit einem betriebswirtschaftlichen Abschluss (Uni, FH o.ä.). Berufserfahrung als Key Account Manager in der Konsumgüterindustrie sowie gute Kenntnisse der Schweizer Handelskanäle setzen wir voraus. Sprachen: Deutsch/Englisch, Französisch von grossem Vorteil.

Interessiert? Unsere Mandantin bietet Ihnen eine hochinteressante Aufgabe – mit wettbewerbsfähigen Anstellungskonditionen in einem professionell geführten Unternehmen.

Herr José Rubio, Partner der HUMARCA GmbH, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung und sichert Ihnen höchste Diskretion zu.

José Rubio
Bäulistrasse 14
CH-8049 Zürich

+41 79 195 71 63
rubio@humarca.ch
www.humarca.ch

 **HUMARCA**[®]
HUMAN RESOURCES FÜR
MARKENARTIKEL-UNTERNEHMEN