



Unsere Mandantin ist ein dynamischer Markenartikel-Distributor, die mit einem breiten, attraktiven Produktsortiment im Fach- und Detailhandel führende Marktposition besetzt. Im Sinne einer Nachfolgeregelung des bestehenden Teams suchen wir eine Persönlichkeit (m/w) für die Position als

## **Key Account Manager (w/m)**

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 abgeleitenden 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 solide Kenntnisse der Schweizer Handelskanäle setzen wir voraus. Sprachen: Deutsch / gute F Kenntnisse, E von Vorteil

Interessiert? Unsere Mandantin bietet Ihnen eine hochinteressante Aufgabe an - mit wettbewerbsfähigen Anstellungskonditionen in einem professionell geführten Unternehmen. Der Hauptsitz der Firma liegt in der Region Basel / Nordwestschweiz

Herr José Rubio, Partner der Humarca GmbH, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung und sichert Ihnen höchste Diskretion zu. Humarca GmbH, Bäulistrasse 14, CH-8049 Zürich, +41 79 195 71 63, [rubio@humarca.ch](mailto:rubio@humarca.ch), [www.humarca.ch](http://www.humarca.ch)