



KEY ACCOUNT MANAGER GASTRONOMIE

(M/W)

Steffen & Partner wurde 2008 als Unternehmensberatung gegründet. Sie berät anspruchsvolle nationale und internationale Klienten in allen Belangen eines zeitgemässen Human Resources Managements, insbesondere in den Disziplinen Personalgewinnung auf Mandatsebene, Assessments, Personalentwicklung (inklusive Führungscoachings bis Stufe Geschäftsleitung) und Personalfreisetzung (Outplacements).

Für unseren Klienten, ein innovatives und erfolgreiches Unternehmen in der Lebensmittelbranche mit Sitz im Mittelland suchen wir einen ambitionierten und akquisitionstarken Key Account Manager für die Betreuung des Absatzkanals Food Service.

Ihre Herausforderung

- Verantwortung für ausgewählte Key Accounts (Convenience, Gastronomie & Grosshandel)
- Führung des zugeleiteten Kundenportfolios in allen fachlichen Bereichen, inkl. Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Akquisition von Neukunden
- Erarbeitung, Umsetzung und Kontrolle der Verkaufspläne
- Koordination von Neulancierungen und Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Analyse der Absatz- und Marktzahlen sowie Trends im Foodbereich
- Unterstützung bei der Erarbeitung von Konzepten im Bereich New Business Development
- Teilnahme an Messen und Kunden Events
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing sowie dem Product Management

Ihr Profil

- Kaufmännischer Grundbildung oder Abschluss Hotelfachschule
- Weiterbildung im Bereich Verkauf und/oder Betriebswirtschaft
- Mind. 3 - 5 Jahre praktische Erfahrung im Verkauf / Key Account Management, idealerweise in der Food / Getränke Branche
- Ambitionierter Verhandlungspartner mit Durchsetzungs- und Überzeugungsvermögen
- Muttersprache Deutsch sowie gute mündliche Englisch- und Französischkenntnisse
- Breitgefächertes Beziehungsnetzwerk im Food Service Umfeld in der Schweiz
- Idealalter: 30 - 45 Jahre

Ihr Gewinn

- Familiäres Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Hohe Eigenverantwortung sowie Entscheidungskompetenz
- Interessantes Produktesortiment, welches kontinuierlich mit neuen Innovationen ergänzt wird
- Flexibles Arbeitsmodell

Sie suchen ein forderndes und förderndes Umfeld mit anspruchsvollen Wachstumszielen? Sie schätzen eine hohe Eigenverantwortung? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (CV mit Foto, Arbeitszeugnisse & Diplome), welche Sie bitte online einreichen.

Für weitere Fragen steht Ihnen Denise Hohl unter der Telefonnummer 044 260 10 40 gerne zur Verfügung.