

Mehr als 70 Jahre Kompetenz, Wachstum und Teamspirit

Unsere Auftraggeberin versteht es innovative Ideen umzusetzen, um den Menschen genussvolle Momente zu bereiten. Mövenpick Wein zählt zu den führenden Importeuren und Anbietern von Qualitätsweinen in der Schweiz und Deutschland. Sie verfügt über ein wachsendes Filialnetz von 28 Standorten in der Schweiz und Liechtenstein sowie weiteren Standorten in Deutschland. Online gibt es mehr als 1200 Premium Weine aus aller Welt.

Schlägt dein Herz für die Hotellerie und Gastronomie? Bringst du Erfahrung im Verkauf Aussendienst mit und möchtest deine Passion für Wein an anspruchsvolle Kundschaft weitergeben? Ich freue mich, dir mehr Informationen über die Position Key Account Manager:in Wein zu geben.

Key Account Manager:in Wein (80-100%)

Dein Wirkungsfeld

- Akquise von Neukunden sowie Betreuung und Beratung von Bestandskunden in der Region Zürich mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit und das Umsatzwachstum positiv zu entwickeln
- Aufbau und Vertiefung der Beziehungen der zugewiesenen Grosskunden aus dem Bereich Gastronomie und Hotellerie sowie Erstellen der Umsatzbudgets
- Ausarbeitung / Präsentation von Angeboten und Gestaltung von Weinkarten in Zusammenarbeit mit den Kunden
- Einbringen und umsetzen von Verkaufsförderungsmaßnahmen zur Steigerung der Marktanteile
- Organisation und Durchführung von Verkaufsschulungen, Degustationen und Events

Dein Plus

- Du verfügst über eine abgeschlossene Grundausbildung und hast diese idealerweise mit einer verkaufsspezifischen Weiterbildung ergänzt
- Du bringst Berufserfahrung im Aussendienst mit, vorzugsweise in dienstleistungsorientierten Branchen (z.B. Gastronomie, Einzelhandel, Konsumgüter, Hotellerie, Tourismus)
- Dir macht es Spass viel unterwegs zu sein und dein Wohnsitz ist in der Region Zürich
- Du bist kunden- und ergebnisorientiert und baust gerne langfristige und vertrauensvolle Beziehungen auf
- Deine Muttersprache ist Deutsch, weitere Sprachen sind von Vorteil

Du kannst dich freuen auf

Eine spannende Tätigkeit in einem dynamischen und wachstumsorientierten Unternehmen. Ein kollegiales und unkompliziertes Arbeitsklima geprägt durch eine flache Hierarchie und offene Kommunikation sowie weitere fortschrittliche Anstellungsbedingungen.

Interessiert? Ich freue mich dich kennen zu lernen und stehe dir für nähere Auskünfte gerne zur Verfügung. Bewerbungsunterlagen bitte mit Foto per E-Mail.

Diskretion, Qualität und Professionalität sind für uns selbstverständlich!

DELIGO AG

Erica Kost / Managing Partner
erica.kost@deligo.ch, Tel. 041 781 58 35

www.deligo.ch