

Verkaufs-Leidenschaft

Für ein international bekanntes Unternehmen in der Konsumgüterindustrie (FMCG) mit führenden Brands suchen wir einen engagierten, initiativen und begeisterungsfähigen

Senior Key Account Manager Near-Food (m/w/d)

Arbeitsort **Zürich** | Funktion **Senior Key Account Manager**
Pensum **100%** | Erfahrung **5 -10 Jahre** | Branche **Konsumgüter (FMCG)**

Hauptaufgaben

- Aktive Betreuung von nationalen Key Accounts aus dem Einzelhandel
- Jahresgesprächsverhandlungen, Erstellen der Jahrespläne sowie deren operative Umsetzung
- Preis-, Sortiments- und Konditionenverhandlungen
- Sortimentsverantwortung, Promotions- und Absatzunterstützung beim Kunden
- Regelmässiges Reporting und Umsetzung von Korrekturmassnahmen
- Analyse der Markt- und Sortimentsentwicklung

Ihr Gewinn

- Spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld
- Eine vielseitige und interessante Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und Selbstständigkeit
- Hoch motiviertes und kompetentes Team
- Hybrides Arbeitsmodell möglich
- Langfristige Denkhaltung des Unternehmens

Ihr Profil

- Abgeschlossene betriebswirtschaftliche Ausbildung (Uni/FH) und/oder Ausbildung Verkaufsleiter
- Mehrjährige Berufserfahrung als Key Account Manager (Coop Schweiz)
- Sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrung im Umgang mit Marktdaten (Nielsen/GFK)
- Muttersprache Deutsch, verhandlungssicher in Englisch, Französisch von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse der MS-Office Programme

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns noch heute per E-Mail. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch zur Verfügung.

Diskretion, Qualität und Professionalität sind für uns selbstverständlich.